

От автора бестселлеров
«48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ»
и «ЗАКОНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ»

ЗАКОНЫ ЖИЗНИ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

РОБЕРТ ГРИН

От автора бестселлеров
«48 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ»
и «ЗАКОНЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ»

ЗАКОНЫ ЖИЗНИ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

РОБЕРТ ГРИН

РОБЕРТ ГРИН

ЗАКОНЫ ЖИЗНИ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Перевод с английского



альпина
пাবলিশер

Москва
2022

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Памяти Брута — величайшего кота, какой когда-либо жил на свете

ПРЕДИСЛОВИЕ

С самого начала существования человечества как биологического вида наш успех и само выживание были обусловлены нашей связью с реальностью. Именно поэтому наши предки стали невероятно чувствительны к среде обитания: они научились улавливать любые перемены погоды, предугадывать появление хищников, определять, где можно добыть пищу. Им приходилось постоянно быть настороже, четко осознавая происходящее, и постоянно думать о том, что им сообщает среда.

В такой атмосфере, в условиях столь явного и непосредственного давления, когда любое невнимание может стоить жизни, человеческий мозг развивался в ходе эволюции как инструмент, призванный помогать человеческим существам не только распознавать опасность, но еще и постепенно обретать контроль над этой предательской средой. Как только наши пращуры начинали обращать взгляд внутрь себя и уступали своим желаниям и фантазиям, реальность сурово наказывала их за все заблуждения и ошибочные решения.

Сейчас, сотни тысяч лет спустя, у нас такой же мозг, выполняющий те же функции. Но мы все больше подчиняем себе среду, а давление со стороны окружающего мира сильно уменьшилось, так что опасности стали куда более скрытыми и неявными. Теперь следует остерегаться людей (а не леопардов) и их хитроумной психологии, а также тех изощренных политических и социальных игр, в которых мы вынуждены участвовать. Из-за меньшей очевидности этих угроз главная проблема в том, что наше сознание, как правило, становится

менее восприимчивым к среде; мы обращаем взгляд внутрь, нас поглощают собственные мечты и фантазии. Мы становимся наивными.

Это опасная смесь, в которой появился еще один неприятный компонент: культура обычно забивает нам голову всевозможными фальшивыми представлениями, заставляя верить в то, какими якобы должны быть мир и человеческая природа, и не сообщая о том, что те представляют собой на самом деле. А мы принимаем все это за чистую монету, действуем на основе этих неверных идей — и, как в былые времена, среда и реальность в конце концов наказывают нас за наши ошибки. Может, жизнью мы за это и не поплатимся, но карьера и отношения с людьми станут развиваться не так, как нам бы хотелось. Мы виним других в собственных несчастьях, хотя проблема все время коренится в нас самих — в наивности и фантазиях, которые мы незаметно впитали и которые управляют нашими действиями, пусть мы и не отдаем себе в этом отчета.

В книге идет речь о некоторых из ложных представлений, свойственных нашей культуре и способных вывести нас на кривую дорожку. Взять, скажем, профессиональный путь. Мы почему-то убеждены: школа, в которую мы ходили, люди, которых мы знаем, и те, с кем у нас налажены связи, — все это служит ключом к нашему будущему успеху. Мы полагаем, что лучше любой ценой избегать ошибок, неудач и участия в каких бы то ни было конфликтах. И что нам нужно спешить заколачивать деньги, обращать на себя внимание, возвышаться. Мы убеждены, что работа всегда должна быть сплошным удовольствием, что скука — это плохо, что мы можем всячески спрямлять путь и срезать углы, дабы освоить необходимые навыки. В нашем понимании творческие способности — штука врожденная, некий природный дар. Нам мнится, что все равны, а всевозможные иерархии остались в прошлом.

Общаясь с людьми, мы исходим из уверенности, что большинство наших друзей и коллег относятся к нам с симпатией и хотят для нас самого лучшего. Мы думаем, что людям, которым свойственно дурное поведение, можно доверять, если они заявят, что исправились. Нам кажется, что люди, преисполненные убежденности и чувства благородного возмущения, наверняка говорят правду и что власть имущие, в том числе наше начальство, не навредят нам. Мы воображаем, будто чрезвычайно приятные и располагающие к себе люди не могут на поверку оказаться порочными, хитрыми и коварными; что сторонники прогрессивных идей непременно обладают еще и добродетельным характером; что люди обязательно будут благодарны нам за любые услуги.

Что касается собственного поведения, то мы уверены: важно быть честным и всегда выкладывать другим, что у нас на уме. Мы уверены, что следует проявлять свои лучшие качества: ум, трудолюбие и т.п. Если случается что-то плохое, мы думаем, что просто стали жертвой людей или обстоятельств, а сами совершенно не отвечаем за произошедшее. Конечно, мы видим, что некоторые личности эгоистичны, агрессивны, завистливы, заносчивы и/или склонны манипулировать другими, но при этом свято верим в то, что таковы лишь немногие паршивые овцы, а сами-то мы подобными качествами не обладаем.

И часто бывает так, что в сравнительно нежном возрасте, обремененные всеми этими заблуждениями, мы начинаем трудовую жизнь — и реальность внезапно отвечает нам хорошенькую оплеуху. Вдруг выясняется, что у некоторых очень хрупкое и ранимое эго, а кто-то хитер и коварен — и вообще люди оказываются совсем не такими, какими виделись вначале. Нас поражает их безразличие или внезапное предательство: мы не ожидали удара с этой стороны. Ну а стремление быть собой и всегда говорить что думаешь, как выясняется, чревато неприятностями. И мы понемногу начинаем понимать, что

работа сопряжена со множеством политических игр, только вот нас почему-то никто к этому не подготовил.

Некоторые профессиональные решения, продиктованные желанием обогатиться или привлечь к себе внимание, приводят к эмоциональному выгоранию, разочарованию и загоняют в карьерный тупик. Если мы не оцениваем себя честно и беспристрастно, если не замечаем собственных недостатков и слабостей — мы попадаем в ловушку поведенческих паттернов, которые не можем контролировать. С годами все это — неадекватное оценивание людей и происходящего, неправильные шаги, оторванные от реальности суждения — только накапливается. Нас могут начать терзать обида на весь свет, смятение, душевные травмы.

«Законы жизни на каждый день» призваны повернуть вспять развитие этих токсичных паттернов и восстановить вашу связь с реальностью. Книга целится в различные традиционные заблуждения и стремится перенастроить ваше сознание с учетом самых глубинных особенностей человеческой природы и того, как наш мозг работает на самом деле. Задача книги — превратить вас в радикального реалиста, чтобы вы, дочитав последнюю страницу, продолжали (уже самостоятельно) видеть людей и события сквозь эту проясняющую линзу и стали восприимчивее к опасностям и возможностям, тающимся в социальной среде. В основе работы — 25 лет интенсивного исследования таких тем, как власть, убеждения, стратегия, мастерство, человеческая природа. По сути, это выжимка из всех уроков, изложенных в моих предыдущих книгах.

«Законы жизни на каждый день» представляют собой своеобразный календарь. Мои записи за первые три месяца помогут вам избавиться от внешних голосов, твердящих вам о том, какой профессиональный путь избрать. Вы также сможете наладить связь с собственным голосом, с тем, что делает вас уникальной личностью, с вашей главной жизненной целью, с

призванием. Благодаря этой связи у вас появится своего рода внутренний проводник, руководящий вами при принятии всех последующих карьерных решений. Записи покажут вам, что важно не образование или деньги, а настойчивость, упорство, интенсивность желания учиться; что промахи, ошибки и конфликты зачастую лучше всякого иного образования. Заодно вы узнаете, как из всего этого вырастает истинная креативность и настоящее мастерство.

Заметки, сделанные в течение трех следующих месяцев, помогут вам разглядеть политическую природу профессионального мира. Вы поймете, как опасно принимать видимость за реальность. Вы научитесь распознавать типы токсичных людей еще до того, как они затянут вас в свои эмоциональные водовороты. Вы узнаете, как осознанно перехитрить великих манипуляторов, которые вполне могут попасться вам на пути.

Еще три месяца — и вы увидите, как работает подлинное убеждение и влияние. Не надо первым делом думать о себе и всегда спешить высказать свои мысли. Умейте проникаться чужим типом мышления, апеллировать к чужому эгоизму. Эти записи также помогут вам стать искусным стратегом, эффективно отстаивающим свои убеждения и добивающимся своих целей.

Записки последних трех месяцев откроют вам тайные мотивы поведения, в том числе и вашего собственного. Научившись размышлять над тем, кто вы, и осознавать, что вы несовершенное человеческое существо (как и все прочие люди), вы не только станете с бóльшим сочувствием относиться к окружающим и с большей готовностью принимать их такими, какие они есть, — вы еще и получите ключ к изменению собственных негативных паттернов поведения. Глядя в лицо глубинным страхам, связанным с собственной смертностью, вы будете спокойно воспринимать неизменную природу человеческого

существования и ценить каждое мгновение, позволяющее постигать ее величие.

Эти заметки — фрагменты, взятые из пяти моих уже вышедших книг, а также одной части книги, над которой я сейчас работаю (ее название — «Закон возвышенного» (The Law of the Sublime)); из всякого рода интервью и бесед, проходивших на протяжении многих лет; из моих постов в блогах; из моих онлайн-эссе. В конце каждой записи я сообщаю название книги и главу, откуда взял данную выдержку, так что при желании вы можете более глубоко изучить любую идею. У каждого месяца есть свое название и своя подтема, а заодно — короткий вступительный очерк. Эти очерки показывает, как идеи, изложенные в моих книгах, связаны с моим опытом, сложностями, которые мне пришлось преодолевать, и практическими уроками, которые я из всего этого вынес.

Книгу можно читать вразнобой, пропуская то, что не заинтересовало, и применяя высказанные мной идеи к проблемам, которые волнуют вас в этот конкретный момент. Но лучше всего, честно говоря, читать «Законы жизни на каждый день» подряд, от корки до корки, начиная с того дня, когда книга оказалась у вас в руках. Так вы сможете как следует погрузиться в каждую тему, проникнуться соответствующими идеями. Благодаря последовательному чтению вы сможете развить в себе важнейшую привычку — видеть вещи такими, какие они есть на самом деле. Лучше всего (считайте, что это одна из составляющих такой привычки) попутно вести собственный дневник, делая записи как можно чаще, увязывая мое повествование с тем, что вы сами испытывали в прошлом или испытываете в настоящем. Еще лучше время от времени применять некоторые из этих идей на практике и потом анализировать приобретенный опыт.

Наконец, считайте «Законы жизни на каждый день» своего рода романом воспитания (в немецком для этого есть специальный термин — Bildungsroman). Это литературный жанр,

зародившийся в XVIII в. и дотянувший до наших дней. В таких сюжетах главный герой (как правило, довольно молодой) вступает в жизнь полный наивных представлений. Автор отправляет протагониста в путешествие по воображаемой стране, кишасей злодеями, мошенниками и дураками. Постепенно герой обретает особое умение, которое позволяет ему избавиться от всевозможных иллюзий — по мере того, как его воспитывает реальный мир. И он приходит к осознанию того, что действительность неизмеримо интереснее и богаче, нежели все те фантазии, которые некогда его вскормили. В финале герой выходит из этого путешествия просвещенным, закаленным в жизненных сражениях, мудрым не по годам.

«Законы жизни на каждый день» отправят вас, главного героя, в такое же странствие: вам придется посетить земли, полные опасных и токсичных людей. Эта книга поможет избавиться от иллюзий, закалит вас для предстоящих битв, чтобы вы могли находить утешение и удовольствие в созерцании людей и мира при свете истины — такими, какие они есть на самом деле.

Мудрость сама в руки не дается, ее нужно открыть, пройдя путь, который никто другой не может пройти за тебя <...> Кем-то прожитая жизнь, которой вы восхищаетесь, образ действий, который представляется вам благородным, не были предугазаны ни главой семьи, ни наставником, ваши кумиры начинали совсем по-другому, на них влияло их скверное и пошрое окружение. Их жизнь — это бой и победа.

МАРСЕЛЬ ПРУСТ¹

ЯНВАРЬ

Ваша жизненная задача

КАК ПОСЕЯТЬ СЕМЕНА МАСТЕРСТВА



Каждый из нас появляется на свет уникальным. Эта уникальность, помимо всего прочего, генетическая — она заложена в ДНК. Каждый из нас — феномен, который рождается во Вселенной только один раз: конкретный набор генов никогда не возникал прежде и никогда не повторится. У людей эта уникальность впервые проявляется еще в детстве — через определенные первичные склонности. Это *силы*, которые возникают и действуют глубоко внутри нас, а где именно — мы не знаем, в нашем сознании даже нет подходящих слов. Такие силы тянут нас к каким-то переживаниям, впечатлениям и опыту, а от каких-то, наоборот, отталкивают. И увлекая туда или сюда, они особым образом влияют на развитие нашего сознания. Можно сформулировать это так: когда вы рождаетесь, зерно уже посеяно. Зерно — ваша уникальность. Оно хочет расти, преобразовываться, стать растением, которое расцветет, в полной мере раскрыв и явив потенциал, заложенный в зерне. Ему присуща естественная, уверенная энергия. Ваша жизненная задача — сделать так, чтобы растение, выросшее из семечка, расцвело. Вам надо выразить собственную уникальность через работу. Вам предназначена определенная судьба, но вы сами должны реализовать свое предназначение. Чем сильнее вы будете чувствовать это и поддерживать в себе это чувство (как некую силу, некий голос... — в любой форме), тем выше ваши шансы на

выполнение этой жизненной задачи и на достижение мастерства. Январь в нашем календаре весь посвящен обнаружению и проработке вашей жизненной задачи, вашей главной цели, тому, ради чего вы родились на свет.

Я с очень раннего возраста — наверное, лет с восьми — знал, что хочу стать писателем. Я испытывал колоссальную любовь к книгам и к словам. Поначалу, в юные годы, я думал, что буду писать романы, но после окончания университета мне надо было как-то зарабатывать на жизнь, и я осознал, что романист — профессия не слишком доходная. А поскольку я жил в Нью-Йорке, меня как-то само собой занесло в журналистику: по крайней мере так я мог прокормиться. Но однажды, уже после нескольких лет работы автором статей и редактором, меня пригласил на деловой ланч человек, который как раз редактировал одну из моих статей. Осушив свой третий martini, он наконец объяснил, почему предложил встретиться. «Вам бы всерьез задуматься о другой профессии, — заявил он мне. — Писателя из вас не выйдет. Ваша работа — слишком недисциплинированная. Ваш стиль чересчур причудлив. А ваши идеи... Средний читатель просто не может их разделять. Идите куда-нибудь в юридическую школу, Роберт. Или в бизнес-школу. Избавьте себя от этих страданий».

Вначале его слова произвели на меня впечатление удара под дых. Но в последующие месяцы я кое-что понял насчет себя самого. Ведь я двинулся по профессиональному пути, который не подходил мне, и плоды моих трудов отражали эту несовместимость. Мне пришлось уйти из журналистики. После этого осознания у меня начался период блужданий. Я исколесил всю Европу. Я подвизался на всех мыслимых работах. Я вкалывал на стройке в Греции, преподавал английский в Барселоне, сидел за стойкой портье в Париже, водил экскурсии по Дублину, поработал даже стажером в одной английской компании, которая снимала документальные фильмы для телевидения. Я пытался

писать романы и пьесы. После множества скитаний я вернулся в Лос-Анджелес, где когда-то родился и вырос. Там я тоже перебивался случайными заработками, какое-то время даже состоял в штате частного сыскного агентства. Я проник в киноиндустрию, поработал помощником режиссера, научным консультантом, разработчиком сюжетов, сценаристом. За эти долгие годы странствий я сменил в общей сложности около 60 разных работ. К 1995-му мои родители (да благословит их Бог!) уже начали серьезно беспокоиться о своем отпрыске. Мне было 36, и казалось, что я пребываю в полной растерянности и не способен закрепиться хоть в какой-нибудь профессии. У меня случались моменты великих сомнений и даже депрессии, хотя на самом-то деле я не ощущал ни растерянности, ни потерянности. Какая-то внутренняя сила неустанно подталкивала меня вперед, руководила мною.

Я искал и изучал неведомое для меня, жадно впитывал новый опыт и новые впечатления, и я постоянно что-то писал. В том же году в Италии (где я занимался еще одной работой) я познакомился с человеком по имени Йост Элферс. Он работал координатором в издательстве. Однажды, когда мы шли мимо венецианских доков, Йост спросил, нет ли у меня каких-нибудь идей насчет книги.

И вдруг, словно бы ниоткуда, у меня появилась идея — и я ее тут же выложил. Я рассказал Йосту, что люблю читать исторические книги и что рассказы о Юлии Цезаре, семействе Борджиа и Людовике XIV в точности повторяют реальные сюжеты, которые я наблюдал собственными глазами на своих многочисленных работах, просто эти современные истории не заканчивались смертоубийством. Люди хотят власти — и хотят замаскировать свое желание власти. Поэтому они играют во всякие игры. Они втайне манипулируют и интригуют, при этом строя из себя приятных людей, даже каких-то святых. И я был

готов вывести их на чистую воду, разоблачить, показать суть этих игр.

Когда я экспромтом выдавал эту издательскую заявку (из нее в итоге вырастет моя первая книга — «48 законов власти»), то почувствовал, как у меня внутри словно бы щелкнул какой-то переключатель. Во мне зародилось и росло мощнейшее ощущение возбуждения. Казалось, все это так естественно. Казалось, это судьба. А когда я увидел, что мой собеседник тоже вдохновился, мой энтузиазм усилился. Редактор сказал, что в восторге от моей идеи. Что он будет оплачивать мои расходы на жизнь, пока я буду писать первую половину книги. Что после этого он попытается продать ее какому-нибудь издателю, а сам станет ее промоутером, дизайнером и продюсером. Когда я вернулся домой в Лос-Анджелес и засел за работу над «48 законами», я знал, что это мой единственный шанс в жизни, единственный путь, который позволяет мне спастись, вырваться, прекратить блуждания. И я погрузился в работу с головой. Я вкладывал в творчество всю свою энергию до последней капли. Мне было ясно: или я добьюсь успеха, или окажусь неудачником. И я использовал все усвоенные уроки и весь свой опыт автора текстов, все навыки, приобретенные за годы работы в журналистике, все хорошие и плохие впечатления от всех своих 60 работ, таких разных, — в том числе и от общения со всеми ужасными начальниками, с которыми мне приходилось иметь дело. Во мне давно копилось особого рода возбуждение, и я выплеснул его в книгу. И читатель ощутил это возбуждение, и — к моему немалому удивлению — книга имела оглушительный успех. Я такого и представить не мог.

Теперь, оглядываясь назад по прошествии четверти века, я осознал: та внутренняя сила, которая подталкивала меня и руководила мною (я упоминал о ней выше), — это и было ощущение цели, ощущение судьбы. Некий внутренний голос словно бы говорил: «Не сдавайся. Не оставляй усилий.

Продолжай. Продолжай». Голос, который я впервые услышал еще ребенком, вел меня к моей жизненной задаче. На этот путь ушло много лет: было много экспериментов, много ошибок, много препятствий — но голос вел меня вперед и помогал сохранять странную надежду.

И вот, немало книг спустя, я по-прежнему верен этой задаче. Как и всем, мне по-прежнему нужно это ощущение цели, направляющее меня ежедневно. И каждая книга, которую я пишу, должна ощущаться так, словно она часть моей судьбы, словно ей предназначено было появиться. Это ощущение цели, которое сопровождало меня всю жизнь и стало гораздо отчетливее четверть века назад, — именно то, что (как я убежден) вело меня сквозь все невзгоды моей жизни. И мне кажется, что такое чувство может проделывать то же самое для каждого вас — как только вы ощутите его в себе, как только вы начнете его в себе искать.

Истинный урок здесь в том, что я шел к этому чувству очень долго, преодолевая множество поворотов на пути. Оно может проснуться в вас сравнительно поздно — скажем, когда вам за 30, или за 40, или даже больше. Но мое существование навсегда переменилось в тот момент, когда я с готовностью принял свою жизненную задачу.

1 ЯНВАРЯ

Откройте свое призвание

Всякий держит в руках собственную судьбу, подобно скульптору, который намерен вылепить фигуру из гипса. Но с этим искусством дело обстоит точно так же, как со всеми другими: нам от рождения дана возможность заниматься им, однако само умение лепить из материала то, что нам хочется, надо приобрести и прилежно развивать в себе.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЁТЕ

В вас есть некая внутренняя сила, которая стремится направлять вас к вашей жизненной задаче — к тому, что вы призваны совершить за отпущенное вам время. В детстве вы вполне отчетливо ощущали эту силу. Это она вела вас к тем видам деятельности и учебным предметам, которые соответствуют вашим природным склонностям и устремлениям и которые пробуждали в вас глубокое первобытное любопытство. В последующие годы эта сила порой уходит в тень, поскольку вы начинаете больше прислушиваться к родителям и сверстникам, к изматывающим повседневным тревогам. Из-за этого вы можете чувствовать себя несчастным, утратившим связь со своим истинным «я» и с тем, что делает вас уникальной личностью. Первый шаг к мастерству всегда направлен внутрь: вы должны понять, кто вы на самом деле, и восстановить связь с внутренней силой, данной вам от рождения. Отчетливо сознавая ее, вы отыщете дорогу к подходящему для вас профессиональному пути, и все остальное в вашей жизни тоже встанет на свои места. Никогда не поздно начать такой процесс.

ЗАКОН ДНЯ. Освоение мастерства — это процесс. Его отправная точка — открытие своего призвания.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

2 ЯНВАРЯ

Воссоединитесь с тем, чем вы были одержимы в детстве

Однажды, когда Марии Кюри, прославившейся открытием радия, было четыре года, она забрела в отцовский кабинет и как зачарованная остановилась перед стеклянной этажеркой со всевозможными лабораторными приборами, предназначенными для химических и физических экспериментов. Девочка будет снова и снова возвращаться в эту комнату, чтобы смотреть на хранившиеся там инструменты, воображая всевозможные опыты, которые она могла бы провести с этими пробирками и измерительными устройствами. Годы спустя, когда Мария впервые вошла в настоящую лабораторию и сама провела несколько экспериментов, она словно бы воссоединилась со своей детской страстью. Она знала, что нашла свое призвание.

**ЗАКОН ДНЯ. В детстве вы не зря были этим одержимы.
Восстановите связь с этим увлечением.**

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

3 ЯНВАРЯ

Слышать голос

Чтобы вновь обрести смысл жизни и понять ее ценность, надо снова понять силу опыта; надо, чтобы внутри вас звучали голоса-импульсы и чтобы вы умели их слышать.

АБРАХАМ МАСЛОУ

Меня с ранних лет зачаровывали слова. Помню, как в четвертом классе учительница делала с нами известное упражнение — написала на доске «паровоз» и попросила нас составить из него как можно больше слов, пользуясь только этими буквами: «пар», «ров», «воз», «зов», «вар», «право», «проза» и т.п. И я как-то сразу подумал: «Ого! Значит, можно вот так брать буквы и делать из них слова?» Меня это поразило. Такого рода детские увлечения трудно описать словами. Абрахам Маслоу называл их голосами-импульсами (impulse voices). Он заметил, что ребенок с очень юного возраста отлично знает, что ему нравится, а что нет. Это очень человеческая особенность, и она обладает невероятной мощностью. Вы тоже наверняка слышали эти голоса-импульсы. Одни занятия вы ненавидели, а другие — любили. Вам (к примеру) не по душе была математика, зато вас тянуло к словам. Некоторые сюжеты книг вас захватывали, а от некоторых быстро клонило в сон. Очень важно осознавать эти ранние склонности: они четко указывают на вашу особую тягу к чему-то, которая не заражена желаниями других людей. Эти склонности — не что-то такое, что заложено в вас родителями (воспитание предполагает более внешнюю связь, действующую на более вербальном, более сознательном уровне). Эти склонности — ваши собственные: они

приходят откуда-то с большей глубины и отражают вашу уникальную «химию».

ЗАКОН ДНЯ. Сделайте сегодня что-нибудь такое, что вы обожали делать в детстве. Попробуйте воссоединиться со своими голосами-импульсами.

Роберт Грин в проекте «Живые беседы в Лос-Анджелесе», 11 февраля 2019

4 ЯНВАРЯ

Это уже у вас внутри

Рано или поздно что-то словно бы зовет нас пойти по какому-то определенному пути. Возможно, вы помните это «что-то» — как некий сигнал, тихо звучащий в детстве, когда будто ниоткуда возникает желание, увлечение, особый поворот событий, внезапно возвещающие вам некое откровение, и вы понимаете: вот что я должен сделать, вот что у меня должно быть, вот кто я.

ДЖЕЙМС ХИЛЛМАН

По мере того как ваша личность становится все более сложной, вы часто утрачиваете контакт с этими сигналами, идущими от ее первоначального ядра, от самой ее основы. Они могут оказаться погребены под всеми другими вещами, которые вы изучаете. Ваша сила, ваше будущее могут зависеть от успешного воссоединения с этим ядром, от возвращения к корням. Вы должны раскопать признаки таких склонностей в самых ранних годах своей жизни. Ищите их следы в живых и непосредственных, «нутряных» реакциях на что-то простое; в желании вновь и вновь заниматься каким-то делом, от которого вы никогда не устаете; в предметах, которые вызывали в вас необычно острое любопытство; в чувстве собственного всевластия, связанного с определенными действиями. Все это — уже внутри вас. Вам ничего не надо создавать заново; нужно лишь заняться раскопками и очисткой того, что все это время было погребено внутри вас. Если вы воссоединитесь с ядром вашей личности (в любом возрасте), какая-то составляющая этой первоначальной тяги снова оживет и засияет, указав вам путь, который может в конечном счете оказаться вашей жизненной задачей.

ЗАКОН ДНЯ. Попросите кого-нибудь, кто помнит вас ребенком, рассказать о том, чем вы интересовались в детстве. И вновь обратитесь к этим ранним увлечениям.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

5 ЯНВАРЯ

*Осознайте, к чему вас тянет, и погрузитесь в
это*

Антрополог и лингвист Дэниел Эверетт, наш современник, вырос в ковбойском городке на границе между Калифорнией и Мексикой. С самых ранних лет он тянулся к окружавшей его мексиканской культуре: его завораживали речь рабочих-мигрантов, их еда, манера поведения, так отличавшиеся от англосаксонской. Он постарался как можно глубже погрузиться в мексиканский язык и культуру. Из этого вырастет его интерес к иному, который не оставит его на протяжении всей жизни, — интерес к разнообразию культур на нашей планете и к тому, какое значение это имеет для нашей эволюции.

**ЗАКОН ДНЯ. К чему вас всегда влекло? Займитесь этим
сегодня.**

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

6 ЯНВАРЯ

Изменчивость — это закон

Прокладывая свой профессиональный путь и сталкиваясь с неизбежными переменами, думайте о том, что вы не привязаны к какому-то определенному месту или должности, вы не обязаны хранить верность конкретной карьерной дорожке или компании. Вы должны быть верны своей жизненной задаче, должны выразить ее в полной мере. Именно от вас зависит, сумеете ли вы ее отыскать и продвигаться к ее выполнению. Другие не обязаны защищать вас, помогать вам. По этому пути вы идете самостоятельно. Перемены неизбежны, особенно в такие бурные времена, как наши. А поскольку вы действуете в одиночку, именно вы можете предвидеть изменения, которые прямо сейчас происходят в вашей профессии. Вы должны адаптировать свою жизненную задачу к этим обстоятельствам. Не надо цепляться за былые методы работы, потому что при этом вы наверняка отстанете от конкурентов и поплатитесь. Вы — гибкая личность, вы всегда стремитесь адаптироваться. Если вам навязывают перемены, сопротивляйтесь искушению реагировать слишком остро или жалеть себя.

После того как Фредди Роуч провел своей последний бой на ринге, он стал великим тренером. Он инстинктивно нашел путь обратно, так как понимал, что любит не боксирование как таковое, а соревновательные виды спорта и разработку стратегий для состязаний. В итоге он смог применить свои наклонности по-новому, но оставаясь в боксе. Будьте как Роуч, не бросайте навыки и опыт, которые вы приобрели, ищите новый способ приложить их к делу. Смотрите в будущее, не оглядывайтесь на

прошлое. Зачастую такого рода творческая реадаптация выводит нас на более успешный путь: события выдергивают нас из самоуспокоенности, и мы вынуждены заново оценить, куда же мы направляемся.

ЗАКОН ДНЯ. Приспосабливайте свои наклонности к реальной ситуации. Избегайте жестко заданных целей и мечтаний. Перемены — это закон.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

7 ЯНВАРЯ

Деньги и успех

Для многих деньги и высокое положение в обществе могут стать мощнейшим стимулом и основной целью. Люди такого типа считают, что попытки выявить свое призвание — пустая трата времени и устаревшая идея. Но подобное отношение к жизни в долгосрочной перспективе нередко чревато неприятностями. Все мы знаем эффект гиперинтенции: если нам очень хочется и очень нужно заснуть, вероятность того, что мы действительно уснем, очень мала. Если мы во что бы то ни стало хотим поразить участников конференции блестящим докладом, нами овладевает чересчур сильное беспокойство, и от этого страдает качество нашего выступления. Если мы отчаянно жаждем найти партнера для близких отношений или с кем-то подружиться, то, скорее всего, оттолкнем от себя этих людей. Но если во всех таких ситуациях мы просто успокоимся и сосредоточим внимание на других вещах, появляется больше шансов погрузиться в сон, прекрасно выступить или понравиться тем, кто нам симпатичен. Лучшее в нашей жизни происходит благодаря тому, что не совсем соответствует нашим намерениям и ожиданиям. А когда мы пытаемся искусственно создать счастливые моменты, результат обычно разочаровывает нас. То же самое относится к упорной погоне за деньгами и успехом. Многие из самых преуспевающих, знаменитых и богатых людей вовсе не начинают свой путь с одержимости капиталом и общественным положением. Показательный пример — тот же Стив Джобс, сумевший за свою не очень долгую жизнь сколотить целое состояние. Он вообще мало заботился о материальной стороне дела. Он стремился

только к тому, чтобы предложить самые лучшие, самые оригинальные разработки, и, когда ему это удалось, к нему пришла удача.

**ЗАКОН ДНЯ. Сосредоточьтесь на поддержании в себе
ясного ощущения цели, и успех естественным образом
потечет к вам.**

*Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон
бесцельности*

8 ЯНВАРЯ

Занимайте собственную нишу

Еще ребенком, в индийском Мадрасе конца 1950-х, Вилейанур Рамачандран знал, что он не такой, как все. Чувство одиночества часто заставляло паренька бродить по пляжу, и вскоре его зачаровало невероятное разнообразие ракушек на берегу моря. Он начал коллекционировать и изучать раковины, особенно их самые странные разновидности — такие как, например, *Xenophora*, организм, который собирает раковины, сброшенные другими животными, и использует их как камуфляж. Мальчик и сам в каком-то смысле был как ксенофора — нечто необычное, аномальное. В природе такие аномалии часто служат более масштабной эволюционной задаче, не ограничивающейся интересами конкретной особи: они могут привести к занятию новых экологических ниш, дающих более высокие шансы на выживание. С годами Рамачандран перенес свой мальчишеский интерес на другие вопросы — анатомические аномалии человека, причудливые химические явления и т.п. Он поступил в медицинскую школу, затем стал профессором психологии и нейрофизиологии Калифорнийского университета в Сан-Диего. Его заинтриговало известное ощущение «фантомных конечностей» — когда человек испытывает адскую боль на месте ампутированной руки или ноги. Он занялся экспериментами с добровольцами из числа таких людей. В итоге он пришел к удивительным открытиям, касающимся работы головного мозга, и разработал способ избавлять пациентов с ампутированными конечностями от страданий. Рамачандран посвятил всю жизнь изучению аномальных неврологических заболеваний. Казалось,

он в каком-то смысле совершил полный круг и вновь вернулся к тем дням, когда собирал раковины самой необычной формы.

ЗАКОН ДНЯ. Примите собственную странность и необычность с распростертыми объятиями. Осознайте, что делает вас непохожим на других. Пусть эти ваши свойства сольются воедино. Станьте аномалией.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

9 ЯНВАРЯ

Вдохновляйтесь примером своих кумиров

Джон Колтрейн рос в Северной Каролине и с детства чувствовал себя странным, непохожим на других. Он был гораздо серьезнее одноклассников и испытывал эмоциональные и духовные томления, которые не мог описать словами. Своим хобби он сделал музыку: осваивал саксофон и уже в старших классах играл в школьном оркестре. А через несколько лет он попал на выступление великого джазового саксофониста Чарли Паркера (по прозвищу Птица). Звуки, которые извлекал Паркер, тронули Колтрейна до глубины души. Инструмент Паркера источал нечто первозданное и личное, словно голос из глубин. И Колтрейн вдруг увидел в саксофоне средство для выражения своей уникальности, для того, чтобы дать голос собственным духовным устремлениям. Джон стал так усердно и напряженно заниматься музыкой, что не прошло и десятилетия, как он превратился, пожалуй, в величайшего джазового артиста своей эпохи.

Вам нужно осознать следующее. Чтобы добиться мастерства в какой-то сфере, вы должны любить то, чем вы занимаетесь, и чувствовать с этим глубинную связь. Ваш интерес должен выходить за пределы этой сферы и в каком-то смысле граничить с чем-то религиозным. Для Колтрейна речь шла не столько о самой музыке, сколько о том, чтобы выразить могучие эмоции, которые им владели.

**ЗАКОН ДНЯ. Есть ли люди, чья деятельность
мощнейшим образом воздействует на вас?**

Проанализируйте это. Теперь у вас есть образец для подражания!

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

10 ЯНВАРЯ

*С готовностью примите собственную
странность*

Самое отважное поведение — продолжать самостоятельно думать.

КОКО ШАНЕЛЬ

Что мы говорим о всякого рода мастерах? «Других таких нет». Прежде не было никого подобного Стиву Джобсу. Или Уоррену Баффетту. Или Альберту Эйнштейну. Это уникальные люди. И они с готовностью принимали то, что отличает их от других. Ну да, это сопряжено с некоторыми страданиями. Взять хотя бы мои публикации, особенно книгу «48 законов власти» — возможно, вы ее возненавидели, вам может даже показаться, что она какая-то сатанинская, но я вам гарантирую: вы никогда не читали такую книгу, подобная книга вам никогда не попадалась на глаза, вы никогда не встречали ничего похожего. Разделы, которые я создал, все эти вступительные абзацы, цитаты на полях, особым образом расположенные куски текста... — эта книга отражает меня и мою необычность. Когда книга попала в издательство, там перепугались. Они хотели более традиционную монографию. Но я ответил: «Нет. Я не напечатал еще ни одной книги, но я твердо держусь за то, что вам принес». Я твердо держался за свои странности и особенности.

**ЗАКОН ДНЯ. Всегда держитесь за то, что делает вас
странным, необычным, непривычным, непохожим на
других. Это источник вашей силы.**

*Интервью для подкаста «Джош Пек о всяких любопытных вещах», 4 декабря
2018*

11 ЯНВАРЯ

Что заставляет вас чувствовать себя более живым?

Иногда какая-то склонность обнаруживается благодаря определенному виду деятельности, приносящему вам особое чувство: вы словно становитесь сильнее. В детстве Марту Грэм все больше расстраивала неспособность добиться понимания со стороны окружающих: ей казалось, что слова для этого не годятся. А потом она впервые увидела танцевальное представление. Ведущей танцовщице удавалось выражать некоторые эмоции через движение: это было что-то, идущее изнутри, телесное, а не словесное. Вскоре Марта начала ходить на уроки танцев — и тут же поняла, в чем ее призвание. Лишь танцуя, она ощущала себя по-настоящему живой. Лишь танцуя, она выражала себя по-настоящему. Пройдут годы, и она изобретет совершенно новую форму танца, произведя настоящий переворот в этом жанре.

ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же сделайте что-то такое, что позволяет вам наиболее остро ощутить свое существование.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

12 ЯНВАРЯ

Препятствия — часть пути

Некоторые люди не могут еще в детстве осознать свои истинные склонности или наметить для себя профессиональный путь, зато им рассказывают о том, что ограничивает их возможности, — и это бывает очень мучительно. У них плохо получается то, что, как им кажется, у других выходит легко или по крайней мере сносно. Сама идея жизненного призвания чужда им. Иногда такой человек усваивает суждения и критические замечания окружающих — и начинает считать, будто ему присуща какая-то ущербность. Если вести себя неосторожно, это может стать своего рода самосбывающимся пророчеством. Такая участь ожидала, скажем, Темпл Грандин: в ее жизни этот механизм проявился в сильнейшей степени. В 1950 г., еще в трехлетнем возрасте, Темпл Грандин поставили диагноз «аутизм». Врач предложил до конца жизни поместить девочку в больницу. Благодаря помощи логопедов она сумела избежать такой судьбы и стала ходить в обычную школу. В ней постепенно развился интерес к животным и к своему расстройству. Острейший ум позволил ей пролить свет на явление аутизма и объяснить его так, как раньше никто не мог. Ей каким-то образом удалось победить все (казалось бы, непреодолимые) препятствия на пути и отыскать дорогу к той жизненной задаче, которая идеально подходила ей. Сталкиваясь с ограничениями, присущими вам, вы должны стремиться реагировать на них творчески. Возможно, с вами произойдет то же, что с Темпл Грандин: вы сумеете сделать это так, как никто раньше и подумать не мог.

ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же поборитесь с одним из ваших ограничений, с одним из препятствий на вашем пути.

Прорвитесь сквозь него, перелезьте через него, придумайте, как его обойти. Только не убегайте. Его создали специально для вас.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

13 ЯНВАРЯ

В совершенстве овладевайте мелочами

Когда вы имеете дело с собственными недостатками и ограничениями, а не сильными сторонами и наклонностями, надо применять следующую стратегию. Игнорируйте свои слабости, противьтесь искушению больше походить на окружающих. Лучше направьте свои усилия на те мелочи, которые вам хорошо удаются. Не предавайтесь мечтаниям, не стройте грандиозные планы на будущее, лучше сосредоточьтесь на том, чтобы как следует освоить эти простые умения и навыки, нечто вполне достигаемое. Это вселит в вас уверенность и станет той основой, благодаря которой вы сможете в дальнейшем расширить охват, перейти к достижению других целей. Продвигаясь таким образом, шаг за шагом, вы рано или поздно натолкнетесь на свою жизненную задачу. Ваша жизненная задача не всегда открывается вам через какую-то грандиозную или многообещающую склонность. Она может предстать под маской ваших недостатков, заставив вас сфокусироваться на одной-двух вещах, которые у вас хорошо получаются (а такие вещи неизбежно обнаружатся). Отрабатывая эти навыки, вы поймете значимость самодисциплины и увидите, как вознаграждаются ваши усилия. Тут как с цветком лотоса: ваши умения и навыки будут раскрываться, распространяясь вширь, от некоего центра силы и уверенности. И не завидуйте людям, которые, на ваш взгляд, одарены от природы: зачастую это оказывается настоящим проклятием, так как личности такого типа редко учатся ценить прилежание и сосредоточенность — и в дальнейшей жизни они вынуждены за это поплатиться. Такую

стратегию можно успешно применять и к любым препятствиям и затруднениям, которые могут вам встретиться. В подобные моменты обычно разумнее всего придерживаться того немногого, что нам хорошо известно и хорошо удается, — и заново обретать уверенность в себе.

ЗАКОН ДНЯ. В минуты сомнений концентрируйтесь на тех вещах, которые, как вам известно, у вас хорошо получаются. И потом расширяйте охват, двигаясь от этого центра.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

14 ЯНВАРЯ

Избегайте ложного пути

Ответ — в сердцевине вашего существа. Вы знаете, кто вы и чего хотите.

ЛАО-ЦЗЫ

Ложный путь возникает из-за неправильных ориентиров. Мы нуждаемся в чужом внимании, если у нас внутри ощущается какая-то пустота, которую мы и надеемся заполнить фальшивой любовью — одобрением других. Но поскольку избранная нами область не соответствует нашим глубинным склонностям, нас редко удовлетворяют собственные — некогда столь желанные — достижения. От этого страдает работа, и внимание окружающих понемногу ослабевает — мучительный процесс для того, кому приходится такое испытать. Если при выборе пути мы руководствуемся стремлением к деньгам и комфорту, значит, нами управляет тревога и потребность в том, чтобы порадовать родителей. Возможно, они искренне заботятся о нас, направляя нас к чему-то заманчивому в плане профессии, но под всем этим может таиться нечто другое: возможно, легкая зависть, поскольку в их собственной молодости у них было меньше свободы, чем теперь у вас. Ваша стратегия в таком случае должна быть двойкой. Во-первых, постарайтесь как можно раньше (пока от этого не пострадала ваша уверенность в себе) осознать, что вы избрали свой профессиональный путь, ориентируясь на неправильные цели. Во-вторых, активно сопротивляйтесь силам, которые отталкивают вас от вашего истинного пути. Презируйте потребность в чужом внимании, в чужом одобрении: все это заведет вас не туда. Можете даже немного рассердиться и

обидеться на «родительские силы», пытающиеся взвалить на вас призвание, которое на самом деле вовсе не ваше. Одна из здоровых составляющих вашего развития — следовать по выбранному пути независимо от матери и отца. Пусть ваше бунтарское чувство наполняет вас энергией и целеустремленностью.

**ЗАКОН ДНЯ. Если вы на ложном пути, сойдите с него.
Найдите энергию в бунтарстве.**

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

15 ЯНВАРЯ

Ощущение цели

*Подобно тому, как хорошо наполненный день приносит благословенный сон,
хорошо прожитая жизнь дарует благословенную смерть.*

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

В современном мире нам больше всего не хватает ощущения великой цели. Конечно, в былые времена такую цель частенько предоставляла религия. Но большинство из нас сегодня живет в мире, давно ставшем светским. Человек — уникальное животное: мы должны строить собственный мир. Мы не просто реагируем на происходящее, следуя биологическим инструкциям, запрограммированным в нас. Но без ощущения того, в каком направлении следует двигаться, мы склонны бессмысленно — *бесцельно* — блуждать. Мы не знаем, как заполнить свое время, как придать ему четкую структуру. Нам кажется, что в нашей жизни нет определяющей цели. Возможно, мы не отдаем себе отчета в этой пустоте, но она словно бы заражает нас — самыми разными способами. Ощущение, что мы предназначены для некоего свершения, помогает нам обрести чувство целенаправленности. Для каждого из нас это своего рода религиозное паломничество. Оно не должно восприниматься как нечто эгоистичное или антисоциальное. На самом деле оно связано с чем-то куда более масштабным, чем жизнь отдельного человека. Наша эволюция как биологического вида во многом зависит от освоения нами разнообразнейших умений и навыков, а также способов мышления.

**ЗАКОН ДНЯ. Поразмышляйте о моментах, когда вы
ощущали глубинную личную связь с каким-то видом
деятельности. Подумайте о том, какое удовольствие вам
доставляло это занятие. В такой деятельности как раз и
кроются признаки вашей истинной цели.**

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

16 ЯНВАРЯ

Все призвания одинаково хороши

Имейте в виду: ваш вклад в культуру может принимать самые разные формы. Необязательно становиться крупным предпринимателем или выходить на мировую сцену. Вы можете добиться не меньшего успеха как член группы или организации, в том случае если вы умеете отстаивать собственную точку зрения и использовать эту способность для того, чтобы деликатно оказывать влияние на других. Ваш путь может быть связан с физическим трудом, ремеслом: вы гордитесь качеством своей работы, плоды которой несут на себе отпечаток вашей личности. А может быть, ваше призвание — семейная жизнь. В любом случае вам нужно делать все возможное, чтобы разными способами культивировать свою уникальность и оригинальность. В мире, где кажется, будто люди во многом взаимозаменяемы, вас заменить нечем. Вы неповторимы. Такого сочетания знаний, умений и опыта нет больше ни у кого. В этом и есть подлинная свобода и максимальная мощь, какой только способен достичь человек.

ЗАКОН ДНЯ. Не существует призваний, которые были бы лучше других. Важно, чтобы призвание было связано с вашими личными потребностями и склонностями — и чтобы ваша энергия влекла вас к совершенствованию, к постоянному обучению на собственном опыте.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

17 ЯНВАРЯ

Подлинный источник творческой активности

Вы должны в корне изменить собственные представления о креативности, попытаться увидеть ее под новым углом. Чаще всего мы ассоциируем креативность (творческие способности, творческую деятельность и т.п.) с чем-то интеллектуальным, с особым типом мышления. На самом-то деле творчество затрагивает всю вашу личность — ваши эмоции, уровни энергии, характер, сознание. Чтобы совершить открытие, чтобы изобрести что-то такое, что получит общественное признание, чтобы создать значимое произведение искусства, неизбежно требуются время и усилия. Зачастую это подразумевает годы экспериментирования, препятствий и неудач, необходимость сохранять высокую степень сосредоточенности. Вы должны запастись терпением и верить: то, что вы делаете, в конце концов породит нечто важное. Даже если у вас блестящий ум, масса идей и знаний, вы быстро утратите энергию и интерес, решив направить свой интеллект на неподходящий предмет или проблему. В таких случаях ваши умственные способности будут потрачены зря.

**ЗАКОН ДНЯ. Занимайтесь тем, с чем у вас есть
эмоциональная связь, — и идеи сами к вам придут.**

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

18 ЯНВАРЯ

Хватит стараться всем угодить

Каждому из нас сопутствует в жизни Тень, и чем меньше она присутствует в сознательной жизни индивида, тем чернее и больше эта Тень.

КАРЛ ЮНГ²

За стремление всем угодить, быть для всех приятным вы платите более высокую цену, чем за сознательную демонстрацию своей тени. Чтобы двинуться по пути показа своей тени, следует, во-первых, с бóльшим уважением относиться к собственному мнению и с меньшим — к мнению окружающих, особенно когда речь идет о том, в чем вы компетентны, во что вы успели погрузиться сами. Доверяйте своему врожденному чутью и зарождающимся идеям. Во-вторых, старайтесь чаще отстаивать свои интересы и реже идти на компромиссы. Делайте это, внимательно — контролируя себя и выбирая удобные моменты. В-третьих, начните меньше беспокоиться о том, что думают о вас другие. Тогда вы испытаете потрясающее чувство свободы. В-четвертых, осознайте, что иногда вы прямо-таки должны обижать и даже ранить тех, кто преграждает вам путь, кто придерживается мерзких ценностей, кто незаслуженно критикует вас. Используйте такие моменты явной несправедливости для того, чтобы вывести свою тень на первый план и гордо показать ее. В-пятых, не стесняйтесь изображать из себя нахального и своенравного ребенка, который высмеивает глупость и лицемерие окружающих. И наконец, вволю попирайте условности, которым так тщательно следуют другие.

**ЗАКОН ДНЯ. Имейте в виду, что сила — в утверждении
вашей уникальности, даже если попутно это кого-то
обижает или задевает. Сегодня же займитесь изучением
своей теневой стороны.**

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

19 ЯНВАРЯ

Станьте авторитетом для самого себя

Вы живете на свете не только для того, чтобы следовать своим прихотям и потреблять созданное другими. Вы тоже должны что-то создавать, вносить свой вклад, служить высшей цели. Чтобы служить высшей цели, возвращайте свои уникальные способности. Хватит так внимательно и жадно прислушиваться к высказываниям и мнениям других — тех, кто вечно объясняет вам, кто вы такой, что вам следует любить, а чего любить не следует. Вы должны уметь сами судить о вещах и людях. Спрашивайте себя, почему вы мыслите и ощущаете именно так, а не иначе. Досконально изучите себя — свои врожденные вкусы и склонности, те области, которые естественным образом привлекают вас. Ежедневно совершенствуйте умения, которые органично сочетаются с вашим уникальным характером, духом и жизненной целью. Культуре необходимо разнообразие — так творите же, добавляя в нее то, что отражает вашу уникальность. С готовностью принимайте все, что отличает вас от других. Именно из-за того, что вы не идете таким путем, вас порой охватывает депрессия. Эти моменты уныния — призыв вновь прислушаться к советам вашего внутреннего авторитета.

ЗАКОН ДНЯ. Подумайте о тех моментах своей жизни, когда вы были активны (шли своим собственным путем), и о тех, когда вы были пассивны (действовали в соответствии с желаниям других). Сравните сопутствующие эмоции.

Законы человеческого природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон
непостоянства

20 ЯНВАРЯ

Рассматривайте мастерство как спасение

Ваши несчастья связаны не с тем, что вы делаете, а с вами! Найдется ли на свете человек, который не сочтет свое положение невыносимым, если он избрал для себя ремесло, искусство, да и вообще образ жизни, не следуя внутреннему призванию?

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЁТЕ

В нашем мир полным-полно проблем, причем многие из них мы создали сами. Чтобы с ними справиться, нужна колоссальная энергия и мощный творческий порыв. Если мы будем полагаться на генетику, технологии, магию или на свою неизменную услужливость и естественность, это нас не спасет. Нам требуется энергия не только для того, чтобы решать практические вопросы, но и для того, чтобы разрабатывать новые инструкции и распоряжения, которые соответствовали бы нашим изменившимся обстоятельствам. Мы должны создавать собственный мир, иначе мы просто умрем от безделья. Нам необходимо отыскать путь обратно, к той идее мастерства, которая служила определяющей чертой нашего вида еще на заре человечества — быть может, миллионы лет назад. Такое мастерство существует не для того, чтобы подминать под себя природу или окружающих. Оно призвано определить вашу судьбу. А пассивно-ироническое отношение к жизни — не что-то крутое и романтическое (как вам кажется), а нечто жалкое и деструктивное. Вы должны стремиться стать живым примером, показывающим, чего способен добиться в современном мире настоящий мастер. Вы должны деятельно участвовать в самом важном деле — в движении к тому, чтобы в застойные времена

человечество выжило и достигло процветания. И вы обязаны убедить себя: человек обретает ту остроту ума и качество мозга, которые он заслужит своими действиями.

ЗАКОН ДНЯ. Вы должны рассматривать свои попытки достичь мастерства как нечто чрезвычайно необходимое и позитивное.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

21 ЯНВАРЯ

Зависеть от других — печальная участь

Нет ничего хуже, чем ощущать себя зависимым от других людей. Зависимость делает вас уязвимым для самых разных эмоций (разочарования, досады, ощущения, что вас предали...), которые серьезно нарушают ваш психический баланс. Крайне важно быть самодостаточным. Чтобы меньше зависеть от окружающих и от так называемых экспертов, вам надо расширять набор собственных умений и навыков. И вам нужно более уверенно относиться к своим суждениям, к своей оценке людей и происходящего. Осознайте вот что: мы склонны переоценивать способности других (в конце концов, другие ведь так стараются делать вид, будто они знают, что делают) и недооценивать наши собственные способности. Вы должны выправить это положение, стремясь больше доверять себе и меньше — другим. Но важно помнить: самодостаточность не означает, что вы должны вечно обременять себя какими-то мелочами. Вам надо уметь проводить различие между незначительными вопросами, которые лучше оставить другим, и более важными, действительно требующими вашего внимания, вашей заботы.

**ЗАКОН ДНЯ. Всё просто: зависеть от других —
печальная участь; а вот когда вы зависите лишь от себя,
это дает вам власть.**

*33 стратегии войны. Стратегия 3. Не теряйте присутствия духа среди вихря
событий. Стратегия уравнивания*

22 ЯНВАРЯ

Используйте сопротивление и негативные переживания

Все, что негативно, на самом деле позитивно. Бывает, что со мной случаются скверные вещи, но я их как-то превращаю в хорошие.

50 CENT

Чтобы добиться успеха в любой сфере, вначале нужно научиться кое-чему в различных областях: затем вы сможете в уникальной и творческой манере объединить эти умения. Но сам процесс порой может быть утомительно скучным и даже мучительным, ведь попутно вы осознаете ограниченность своих возможностей и относительный недостаток мастерства. Большинство людей сознательно или бессознательно стремятся избегать скуки, боли, любых препятствий. Они стараются помещать себя в ситуации, где их будут меньше критиковать и где для них минимальна возможность потерпеть неудачу. Но вы должны поступать наоборот. Вам следует с готовностью принимать отрицательный опыт и негативные впечатления, ограниченность своих возможностей, даже страдания: все это — великолепное средство для повышения уровня мастерства и усиления чувства цели.

ЗАКОН ДНЯ. С готовностью принимайте негативные переживания. Когда вас в последний (пока) раз постигла неудача, когда вы в последний раз чувствовали себя униженным, когда вас в последний раз критиковали? Что вы тогда делали? Чему научил вас этот опыт?

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон
бесцельности

23 ЯНВАРЯ

Выстройте лестницу целей

Деятельность, направленная на достижение долгосрочных целей, породит в вас колоссальную ясность сознания и решимость. Такие цели, как, например, разработка проекта или создание предприятия, достаточно амбициозны, чтобы заставить вас проявить свои лучшие качества. Однако проблема в том, что, когда вы смотрите на все, что вам предстоит сделать, вы неминуемо испытываете тревожность. Чтобы справиться с этим чувством, нужно выстроить «лестницу» из промежуточных, менее масштабных, целей и протянуть ее из будущего в настоящее. Чем ниже ступенька, тем проще цель, причем каждая цель должна быть достижима за сравнительно короткое время: так вы чаще будете испытывать ощущение удовлетворенности и того, что вы продвигаетесь в нужном направлении. Всегда разбивайте задачу на более мелкие фрагменты. Ставьте себе микроцель на каждый день или на каждую неделю. Это поможет вам фокусироваться на работе и избегать бессмысленной траты энергии на ненужную деятельность и обходные пути. Но при этом вы должны постоянно напоминать себе о главной цели, чтобы не потерять ее из виду и не погрязнуть в деталях. Периодически возвращайтесь к вашим изначальным представлениям о желаемом результате, думайте о том, какое огромное удовлетворение вы испытаете, когда ваш труд принесет плоды. Это прояснит ваш взгляд и вдохновит вас на дальнейшее движение вперед. Кроме того, весь процесс должен с самого начала предполагать достаточную гибкость. Время от времени вы будете оценивать промежуточный результат и при необходимости корректировать некоторые задачи, постоянно

учась на собственном опыте и совершенствуя формулировку общей цели.

ЗАКОН ДНЯ. Помните, что вы стремитесь к череде практических результатов и достижений, а не к какому-то списку невоплощенных мечтаний и брошенных проектов. Работайте с небольшими целями, вписанными в общий процесс: это поможет вам двигаться в нужном направлении.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

24 ЯНВАРЯ

Объединяйте свои увлечения

Если вы молоды и только начинаете свой профессиональный путь, лучше всего исследовать сравнительно широкое поле деятельности, связанное с вашими склонностями: так, если вас влекут слова и написание текстов, попробуйте себя в разных видах сочинительства, пока не найдете подходящий. Если вы постарше и имеете некоторый опыт, воспользуйтесь умениями, которые у вас уже есть, и найдите способ использовать их в вашем истинном призвании. Хорошим примером может служить Стив Джобс, сумевший объединить два своих великих увлечения — высокие технологии и дизайн.

ЗАКОН ДНЯ. Имейте в виду, что ваше призвание может распространяться на несколько областей. Что делать, если вас привлекает не одна-единственная сфера деятельности? Подождите, прежде чем принять окончательное решение, не ставьте себе жестких ограничений: ваш опыт подскажет, каким путем идти.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

25 ЯНВАРЯ

Понемногу изменяйте себя

Мы, люди, склонны заикливаться на том, что доступно нашему собственному взгляду. Это наиболее животная составляющая нашей природы. Наблюдая за переменами в жизни окружающих, мы прежде всего видим, как кому-то повезло встретиться с человеком, обладающим полезными связями и способным обеспечить нужное финансирование. Мы видим проект, который приносит деньги и внимание. Иными словами, мы видим зримые признаки открывающихся возможностей и потенциального успеха, думая о своей жизни и сравнивая ее с чужой, но при этом мы упорно цепляемся за иллюзию. На самом деле главная движущая сила столь разительных перемен — то, что происходит внутри человека. Речь идет о медленном накоплении знаний, умений и навыков, о постепенном совершенствовании трудовых подходов, о способности выносить критику. Всякое изменение в судьбе человека (когда нам кажется, будто «ему повезло») — лишь зримое проявление всей этой глубинной подготовки, шедшей долгой время. Мы, в сущности, игнорируем этот внутренний, невидимый аспект, поэтому нам не удастся замечать собственные фундаментальные особенности. И вот проходит несколько лет — и мы словно бы достигаем предела своих возможностей. Мы снова испытываем досаду и разочарование, мы жаждем перемен, мы хватаемся за что-то быстро достижимое и поверхностное... — и в итоге навсегда остаемся пленниками таких схем поведения, повторяющихся в нашей жизни вновь и вновь. Надо научиться смотреть на дело совершенно противоположным образом. Хватит фокусироваться на том, что говорят и делают другие. Хватит

зацикливаться на деньгах, на связях, на внешней стороне вещей. Обратите взгляд внутрь, сосредоточьтесь на мелких внутренних изменениях, которые закладывают основу для куда более масштабной перемены в вашей судьбе. В этом и состоит разница между опорой на иллюзии — и погружением себя в реальность. Именно реальность освободит и преобразит вас.

ЗАКОН ДНЯ. Над чем вы стали бы работать, если бы никто на вас не смотрел? Если бы вас не волновали деньги?

TED-лекция «Ключ к преобразению себя», 23 октября 2013

26 ЯНВАРЯ

Избегайте сил, противодействующих мастерству

Что ослабляет внутреннюю силу, позволяющую совершенствоваться? Что мешает ощутить ее? Что порой заставляет усомниться в ее существовании? «Другая сила» — факторы внешнего социального давления, под которые вы подстраиваетесь. И чем больше вы уступаете внешнему давлению, тем меньше конструктивной внутренней силы у вас остается. Силы противодействия могут быть очень мощными. Вы хотите вписаться в коллектив. Возможно, на подсознательном уровне вас смущает или даже мучает то, что отличает вас от других. Родители тоже часто выступают такой силой противодействия. Возможно, они стремятся направить вас на путь, который кажется им комфортным. Если силы противодействия становятся достаточно могучими, вы можете утратить полный контакт со своей уникальностью, с тем, кто вы есть на самом деле. В своих желаниях вы начнете подражать другим. А это может вывести на очень опасную дорожку. Возможно, в результате вы выберете профессию, которая вам не очень-то и подходит. Ваши желание и интерес понемногу угаснут, а от этого, разумеется, пострадает качество работы. Вашим источником удовольствия и удовлетворенности станет что-то за пределами трудовой деятельности. А поскольку ваша связь с профессиональным путем все больше ослабевает, вы уже не обращаете внимания на перемены в вашей профессиональной области — и вот вы уже отстали от времени и платите за это. В моменты, когда вам надо принимать важные решения, вами

овладевают мучительные сомнения или же вы бездумно следуете за другими, поскольку у вас нет внутреннего ощущения направления — того встроенного радара, который указал бы вам верный путь. Вы должны приложить все возможные усилия, чтобы избежать такой участи.

ЗАКОН ДНЯ. Внутри вас всегда есть тайная сила, которая ждет, чтобы вы ее задействовали. Но это может произойти только при одном условии: если вы сможете заглушить в своем сознании шум, производимый другими.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

27 ЯНВАРЯ

Тайны и истина

Стремление научиться магическим трюкам, позволяющим «срезать путь», и жажда простых формул успеха постоянно живут в человечестве на протяжении всей его истории. Но в конечном счете все эти поиски сосредоточены на том, чего попросту не существует. Теряясь в этих бесконечных фантазиях, вы игнорируете ту настоящую силу, которой вы действительно обладаете. Причем — и в этом ее отличие от магии или упрощенческих формул — мы можем увидеть материальные проявления этой силы в истории. Великие открытия и изобретения, прекрасные здания и произведения искусства, технологические достижения — все это стало плодом работы ума, освоившего мастерство. Эта сила дает тем, кто ею обладает, особую связь с реальностью и особую способность преобразовать мир: мистики и волшебники прошлого могли только мечтать о подобном умении. Шли столетия, и люди словно бы воздвигли непроницаемую стену вокруг мастерства. Они называли его гениальностью и сочили, что оно недостижимо. Они стали рассматривать его как следствие привилегий, врожденного таланта или просто удачного расположения звезд. Выходило, что мастерство — такая же неуловимая вещь, как магия. Но эта стена воображаемая. Раскрою вам истину: наш мозг — результат 6 млн лет развития. Эволюция мозга — путь, который ведет прежде всего к мастерству, к силе, дремлющей внутри каждого из нас.

**ЗАКОН ДНЯ. Начните работать для того, чтобы
выработать в себе именно тот тип сознания, к которому**

**вы стремитесь. Выпустите на свободу свой
могущественный ум — и вы окажетесь в авангарде тех,
кто исследует раздвинувшиеся горизонты человеческих
возможностей.**

Мастерство. Введение

28 ЯНВАРЯ

Ваш путь нелинеен

Вы начинаете с выбора области или должности, которые примерно соответствуют вашим наклонностям. Это первоначальное место дает вам некоторую свободу маневра, а заодно позволяет освоить важные навыки. Не следует сразу браться за что-то чересчур амбициозное, ведь вам надо как-то зарабатывать на жизнь и к тому же развить в себе уверенность. Ступив на этот путь, вы обнаружите ответвления, боковые тропки, которые вас привлекают, тогда как другие аспекты вашей профессиональной области оставляют вас равнодушным. Вы ведете себя в соответствии с этими открытиями и, быть может, перемещаетесь в какую-то родственную область, продолжая все больше узнавать о себе и постоянно расширяя свою базу навыков и умений. Да, вы работаете для других, но это *ваши* умения, так делайте же их по-настоящему вашими. В конце концов вы наткнетесь на идеально подходящую вам сферу, нишу или возможность. Вы сразу это поймете, потому что в вас тотчас же вспыхнет детское ощущение зачарованности и воодушевления, вы просто почувствуете, что нашли свое, настоящее, предназначенное именно для вас. А как только вы это найдете, все встанет на свои места. Вы будете обучаться быстрее и интенсивнее. Ваши навыки настолько улучшатся, что вы сумеете обрести профессиональную независимость, оторвавшись от группы, для которой работаете, и пустившись в самостоятельное плавание. В мире великое множество всяких вещей, которые мы не в состоянии контролировать, так что это освобождение наделит вас необычайной, предельной формой власти. Вы

начнете влиять на обстоятельства. Вы станете хозяином самому себе, и вам больше не нужно будет подчиняться капризам тиранов-начальников или коварных коллег.

ЗАКОН ДНЯ. Рассматривайте свой профессиональный путь (или путь реализации своего призвания) скорее как дорогу со множеством изгибов и крутых поворотов, а не как прямую линию.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

29 ЯНВАРЯ

Станьте наконец тем, кто вы есть

Около 2600 лет назад древнегреческий поэт Пиндар написал: «Стань же тем, кто ты есть, узнав, кто ты». Вот что он имел в виду: вы рождены с определенными особенностями и склонностями, которые и определяют вашу роль в общей игре судьбы. Это то, кто вы есть, до мозга костей. Некоторые так никогда и не становятся собой. Они перестают доверять себе, подчиняются вкусам других — и в итоге к ним навсегда прилипает маска, скрывающая их истинную природу.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы, прислушиваясь к своему внутреннему голосу, к той силе, которая таится внутри вас, поймете, кто вы на самом деле, то вы станете тем, кем вам предназначено быть: отдельной уникальной личностью, Хозяином себя, подлинным мастером.

Мастерство, I. Откройте свое призвание. Жизненная задача

30 ЯНВАРЯ

Доверьтесь процессу

Допустим, мы учимся играть на пианино. Вначале это трудно, ведь музыка совсем новая сфера для нас. Когда мы впервые смотрим на инструмент, он внушает нам почтительный страх: мы не понимаем, к чему все эти клавиши, педали... И, хотя мы приступаем к занятиям с воодушевлением — представляя себе все то, чему мы можем научиться, — мы быстро осознаём, сколько трудной работы нас ожидает. Тут-то и таится великая опасность: важно не поддаться чувству скуки, нетерпения, боязни, смятения. Иначе мы перестанем наблюдать и учиться — и процесс замрет. Если же мы обуздаем такие эмоции, позволив всему идти своим чередом, в нас начнет проявляться нечто особенное. Продолжая наблюдать, мы обретем ясность, выучим нужные правила, увидим, как всё это работает. Неустанная практика позволит нам обрести беглость пальцев; освоение базовых навыков — браться за новые, все более и более увлекательные задачи. Мы начинаем видеть связи, которых прежде не могли разглядеть. В нас постепенно нарастает уверенность в своей способности решать проблемы или преодолевать трудности — просто благодаря собственной настойчивости. И в какой-то момент вы перестаете быть учеником. Вы уже не просто изучаете, как другие играют: вы привносите в игру ваш собственный стиль, вашу индивидуальность. И если с годами вы сохраняете верность этому процессу, вас ждет еще один скачок — к мастерству. Клавиатура пианино больше не кажется чем-то чужим и внешним, она «интернализирована» — как бы стала частью вашей нервной

системы, кончиков пальцев. Вы так хорошо усвоили правила, что теперь даже можете нарушать или переписывать их.

ЗАКОН ДНЯ. Доверьтесь процессу. Время — важнейший компонент мастерства. Используйте время с пользой для себя.

Мастерство. Введение

31 ЯНВАРЯ

Источник всей силы

Не пытайтесь пропустить этап поиска своей жизненной задачи и не думайте, будто она откроется вам «сама собой». Хотя некоторые люди действительно могут познать ее на сравнительно раннем этапе жизни, такие прозрения случаются редко. Большинству из нас требуются для этого длительные раздумья и постоянные усилия. Экспериментирование с умениями и вариантами, подходящими вашей личности и склонностям, — это не только важнейший шаг на пути к развитию в себе чувства цели и обретению истинного мастерства, но и, вероятно, вообще самый важный шаг в вашей жизни.

ЗАКОН ДНЯ. На глубинном уровне осознайте, кто вы, осознайте свою уникальность. Это очень поможет вам избегать самых разных ловушек, которые устраивает вам жизнь.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

ФЕВРАЛЬ

Идеальное ученичество

ПРЕОБРАЖАЯ СЕБЯ



В биографиях великих мастеров прошлого и настоящего всегда можно вычленить ту фазу жизни, когда все их будущие силы находились в развитии: что-то вроде куколки, из которой потом появится бабочка. Это период — ученичество (во многом *самообучение*), — занимающий примерно 5–10 лет, чаще всего не обращает на себя особого внимания, поскольку обычно он не отмечен ни вашими великими свершениями, ни открытиями. Пребывая в фазе ученичества, эти незаурядные люди зачастую не очень-то отличаются от всех прочих. Но их сознание проходит невидимую трансформацию, уже содержащую семена их грядущего успеха. Пристальное изучение их биографий позволяет выявить общую закономерность, которая существует вне зависимости от того, какой конкретной областью занимается человек. Речь идет о некоем идеальном ученичестве, позволяющем обрести мастерство. И в этом вы должны следовать за ними. Вы отправляетесь в путешествие, на протяжении которого станете выстраивать собственное будущее. Это время юности и приключений, время исследовать мир, раскрыв ему сознание и дух. Более того: всякий раз, когда вам — уже в более поздние годы — нужно приобрести новое умение или изменить свой профессиональный путь, вы воссоединяетесь с этой юной частью своей натуры, с этой своей стороной, так любящей приключения. Вы постоянно ищете сложные проблемы,

намеренно выталкивая себя из зоны комфорта. Вы используете трудности для того, чтобы определять, насколько вы сумели продвинуться. Вот каким должно стать ваше отношение к делу. Рассматривайте собственное ученичество как своего рода странствие, в ходе которого вы преобразите себя, а не как скучное усвоение правил, необходимое для того, чтобы вписаться в трудовой мир. Февраль поможет вам измениться посредством идеального ученичества.

В 22 года со мной случилась любопытная история, уроками которой я пользуюсь до сих пор. Я тогда только-только окончил университет и решил немного попутешествовать по Европе, поупражняться в языках, которые выучил. Мне очень хотелось продемонстрировать свои познания во французском, немецком, испанском, итальянском. Я объездил весь континент и в конце концов очутился в Париже. И сразу влюбился в этот город. Я решил немного задержаться там. Но возникла одна трудность: французский, который я несколько лет учил в университете, оказался до прискорбия неподходящим для жизни здесь. Парижане трещали так быстро, что я не понимал почти ни слова. А когда я сам пытался что-то неловко пробормотать по-французски, они держались со мной не слишком дружелюбно.

Учась в университете, я не один год занимался французским, но так и не освоил базовых выражений, простых фраз, которые нужны путешественнику, например как заказать еду в ресторане и т.п. Из-за всех этих затруднений я, попав во Францию, стал дичиться людей. Мне хотелось весь день оставаться в гостиничном номере или по крайней мере ни с кем не общаться. Но потом я принял важнейшее решение. Я чувствовал себя одиноко, стремился провести в Париже какое-то время, но для этого необходимо было освоить язык на высоком уровне. И я заставил себя вылезти из номера. Я вынуждал себя каждый день разговаривать с парижанами по несколько часов. При этом я

старался по возможности не говорить по-английски и не тусоваться с другими американцами. Всякий раз, взаимодействуя с парижанами, я внимательно к ним прислушивался и отмечал непонятные мне слова и выражения. Я задавал вопросы. Я вел записи. Я старался как следует впитывать все их фразы, интонации, жесты. Я познакомился с одной французской девушкой, мне захотелось почаще встречаться с ней, и теперь мне приходилось еще усерднее осваивать язык.

Вскоре мои старания начали окупаться. Я стал работать в гостинице — на стойке регистрации. С каждым днем я все свободнее говорил по-французски. Я мог общаться с обычными людьми, заводил знакомства среди парижан, и круг этих знакомств расширялся. И благодаря этому я выяснил, что парижане вовсе не отличаются недружелюбием. Многие приглашали меня домой, и я почувствовал, каково это — вырасти в этом волшебном городе.

Иногда я делал ошибки в языке, и надо мной подшучивали или даже открыто смеялись. Я решил никогда не относиться к этому как к личной обиде. Даже допуская ошибку, я при этом сам над собой посмеивался. И парижане оценили мою самоиронию, усилия и любовь к их языку. Прожив в Париже полтора года, я очень неплохо освоил французский, и эти знания остаются со мной до сих пор — как и воспоминания о незабываемых приключениях.

Этот опыт благотворно повлиял на меня. Он преподавал мне целый ряд уроков. Во-первых, если вы хотите чему-то научиться, вам совершенно необходима мотивация. В университете, пока мы два или три года занимались французским, ставки были для меня недостаточно высоки, чтобы я учился всерьез. Следовало лишь получить хорошую оценку, но от моих успехов в освоении языка не зависела ни моя жизнь, ни мое счастье, ни работа. Оказавшись в Париже, я понял: если я не поплыву, то утону. И мне пришлось, так сказать, учиться плавать. Мне нужно было получить работу,

знакомиться с людьми, общаться с ними. Благодаря этому сильному мотивирующему фактору мой мозг впитывал информацию гораздо стремительнее. За один месяц я выучил больше, чем за два или три года изучения французского в университете, потому что я был полон энтузиазма.

А еще я понял, как важна интенсивность концентрации, степень погружения во что-то. Я ежедневно часами практиковался, в голове у меня постоянно звучал этот язык, я видел сны на французском, так что мое внимание было сосредоточено на предмете. Потому-то я и учился так быстро.

Но самый важный урок здесь такой: в нашем мире вы на самом деле обучаетесь на практике — *делая* всякие вещи. Недостаточно читать книги или пассивно сидеть на занятиях. Вам надо выйти на улицу, взаимодействовать с людьми, пробовать новое, учиться на собственных ошибках, не боясь совершать промахи, не опасаясь того, что над вами будут смеяться.

В дальнейшем этот урок очень помог мне во всем, за что бы я ни брался. Я проникся уверенностью, что могу освоить что угодно, следуя этому базовому принципу. Когда мне пришлось писать свою первую книгу, я испытывал немалое напряжение, так как мне хотелось, чтобы она стала успешной. Но мои парижские переживания помогли мне двигаться по верному пути. Еще тогда я осознал, как важно каждый день не оставлять попыток, соблюдать самодисциплину и в то же время не растерять воодушевления. Еще тогда я понял ценность интенсивной концентрации. И в дальнейшем оказалось: чем больше книг я пишу, тем легче мне это делать. Я применил тот же подход, давая новые и новые интервью. Вы обучаетесь на практике, *делая* конкретные вещи снова и снова, неустанно практикуясь. И вы постепенно начинаете получать от этого удовольствие, радость от самого процесса и от того, что вы осваиваете нечто такое, чем не владели прежде. Эта радость, это удовольствие остаются с вами на

протяжении всей жизни. Они навсегда запечатлеются у вас в мозгу.

Если вы хотите написать книгу, напишите. Если вы хотите стать музыкантом, играйте. Если вы хотите основать бизнес — валяйте. Не бойтесь совершать ошибки, не страшитесь провала. Лучше всего обучаешься как раз на своих провалах и неудачах. Найдите мастера в этой области (музыки, бизнеса...) — будьте с ним в постоянном контакте. Обучайтесь непосредственно у него, выполняйте все его задания. Погрузитесь в мир, где вы хотите достигнуть совершенства, в область, которую вы хотите освоить. Это лучше, чем все книги или рутинные курсы. Учитесь *делая*.

1 ФЕВРАЛЯ

Отдайтесь реальности

Мы приобретаем три образования — у родителей, у школьного учителя, у окружающего мира. Третье противоречит всему, чему вы научились у первых двух наставников.

БАРОН ДЕ МОНТЕСКЬЁ

Получив «официальное» образование, вы вступаете в важнейший этап жизни: начинается практическое образование, или ученичество. И всякий раз, когда вы меняете профессию или приобретаете новые умения и навыки, вы словно бы вновь оказываетесь на этой стадии. Цель ученичества — не в том, чтобы заколачивать деньги. И не в том, чтобы добиться славы, или внимания других, или какой-нибудь синекуры. Цель ученичества в том, чтобы трансформировать себя. Вы входите в этот этап жизни как человек, по сути, довольно наивный. У вас пока нет необходимых умений. Вероятно, вы испытываете легкое нетерпение. А в итоге вы преобразитесь, превратите себя в человека опытного, с реалистичным отношением к жизни, понимающего, что любой из нас по натуре политик. И вы усвоите правила, которым подчиняется ваша профессиональная сфера. Вы разовьете в себе терпение и непоколебимую трудовую этику. Я называю все это осознанием реальности. Действительность такова: в вашей области люди столетиями разрабатывали правила, процедуры, практики, и все это передавалось как некая традиция. В качестве примера сразу приходит в голову медицина, но это верно и применительно к любой другой области. Такие правила и процедуры отражают и представляют реальность. И у

вас нет никакой связи с этой реальностью, когда вы только еще вступаете в вашу профессиональную сферу. Поначалу ваша цель — просто подчиниться всему этому. Вы отдаетесь реальности — в самом глубинном смысле. Вы признаёте, что начинаете заново, что вы сейчас погрузитесь — и в конце концов станете тем, кто будет переписывать эти правила — как поступают все мастера.

**ЗАКОН ДНЯ. Учитесь учиться — это самый важный
навык, какой только можно приобрести.**

*Роберт Грин. Обращение (посвященное мастерству) к Дискуссионному обществу
Оксфордского университета, 12 декабря 2012*

2 ФЕВРАЛЯ

Что нужно наставнику

В 2006 г. я познакомился с 19-летним Райаном Холидеем. Большой поклонник моих книг, он выразил желание стать моим помощником и заниматься предварительными исследованиями. До него мне очень не везло с наймом таких ассистентов. Проблема заключалась в том, что они не могли уловить ход моей мысли. Но я почти сразу же увидел, что Райан отлично понимает, как я мыслю, какого рода книги мне нравятся, какого типа истории я ищу. Задолго до того, как он со мной впервые встретился, он начал подготовку. Он желал разобраться в моем рабочем процессе, поэтому прочел книги, на которые я ссылался: ему хотелось вникнуть в указанные мною первоисточники. Он применил своего рода обратную инженерию, чтобы понять, как делаются мои книги. Он понимал, *что* я ищу. Райан усердно трудился, стараясь выяснить, что по-настоящему поможет мне. Он экономил мое время. В ту пору у меня были некоторые трудности с моим, как это принято называть, присутствием в интернете. Райан помог мне сделать сайт. Он хорошо разбирался в интернете, обладал нужными умениями и навыками. Мое знание Сети было, прямо скажем, куда менее глубоким. Он попросту избавил меня от этой проблемы, взяв ее на себя. А поскольку Райан знал, что хочет быть писателем, я помогал ему оттачивать его умения по части исследований и собственно писательства. Я научил его всем этапам написания книги. Я объяснил ему метод использования карточек для записей, который я сам создал и постепенно довел до совершенства. Он перенял его и впоследствии сам стал очень успешным автором.

Правильные отношения между наставником и учеником выгодны обеим сторонам. Когда вы находитесь в «младшей» позиции и стараетесь, чтобы вам оказал услугу кто-то могущественный, вы должны как бы выйти за пределы себя и задуматься о потребностях этого лица. Разумеется, наставники могут дать вам многое. Но еще важнее то, что вы сами тоже должны им что-то давать.

ЗАКОН ДНЯ. Найдите наставника. Но думайте не о том, сколько он может вам дать, а о том, как вы можете помочь ему в его работе.

Интервью для подкаста «Джош Пек о всяких любопытных вещах», 4 декабря 2018

3 ФЕВРАЛЯ

У вас одна цель

Мудрость не продукт натаскивания, а следствие того, что вы всю жизнь пытаетесь ее добиться.

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

Принцип тут простой. Он должен глубоко отпечататься в вашем сознании: цель ученичества не деньги, не хорошее место, не красивое название должности, не диплом, а трансформация вашего ума и характера — первая трансформация на пути к мастерству. Вы должны выбирать такие места работы и должности, чтобы они обеспечивали вам самые большие возможности для обучения. Практическое знание — лучший актив. Именно оно будет еще много десятилетий приносить дивиденды — значительно более впечатляющие, чем жалкая прибавка к зарплате на должности, представляющей вам заманчивой, но дающей меньше возможностей в смысле обучения. А значит, вам надлежит двигаться в сторону тех проблем и вызовов, что укрепят, закалят, усовершенствуют вас, туда, где вы будете получать наиболее объективные отклики (обратную связь) о качестве вашей работы и ходе вашего профессионального развития. Не выбирайте ученичество, которое кажется вам легким и комфортным.

**ЗАКОН ДНЯ. Практическое знание — главный актив.
Оценивайте возможности по одному-единственному критерию: достаточно ли велики шансы на обучение.**

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

4 ФЕВРАЛЯ

Цените обучение больше всего остального

С годами у вас сформируется нездоровая привычка к большой зарплате, и она будет определять то, куда вы движетесь, как вы мыслите, что делаете. Рано или поздно вы поплатитесь за то, что когда-то решили не тратить времени и ресурсов на приобретение разного рода умений и навыков. Это будет мучительное падение. На самом деле вам нужно ценить обучение больше всего прочего. Такой подход позволит вам всегда делать правильный выбор. Выбирайте варианты работы с наибольшими возможностями для учебы, особенно в смысле практической деятельности. Пусть там будут люди (в том числе наставники), которые могут вдохновлять и учить вас. Работа на средненькой зарплате имеет одно важное преимущество: она учит вас обходиться меньшим, а это полезное умение, которое может пригодиться в жизни. Никогда не следует презрительно отмахиваться от шанса пройти профессиональное обучение вообще не получая зарплаты. Иногда это даже самая что ни на есть вершина мудрости — найти мастера своего дела и предложить ему свои услуги в качестве ассистента, не требуя за это никакого жалованья. Довольный возможностью поэксплуатировать ваш даровой энтузиазм, наставник, весьма вероятно, поделится с вами важными профессиональными секретами, а не только теми, которые он готов раскрыть каждому. В конечном счете, цenia обучение выше всего остального, вы подготовите почву для своей профессиональной экспансии — и вскоре деньги сами к вам потекут.

**ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же получите один хороший совет
или указание от наставника, в совершенстве
освоившего вашу профессию, или от «мастера жизни».**

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

5 ФЕВРАЛЯ

Накапливайте умения и навыки

Столь многое следует узнать, а жизнь коротка. Но без знания жизнь — не жизнь.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Пока вы находитесь в фазе ученичества, главная ваша цель должна состоять в том, чтобы осваивать и аккумулировать как можно больше умений и навыков, напрямую связанных с реальной жизнью, особенно в тех областях, которые воодушевляют и стимулируют лично вас. Если позже вы измените свой профессиональный путь или ваши умения станут менее актуальными, вы будете знать, как адаптироваться к изменившимся условиям, как приспособить к этим условиям уже имеющиеся у вас навыки и как научиться новым. Когда-то освоение мастерства было процессом, доступным далеко не всякому, так как никто особенно не спешил делиться сведениями, необходимыми для обретения тех или иных профессий. Если вы, скажем, интересовались наукой, вы могли (только если принадлежали к подходящему социальному классу) посещать университет — но больше вам нигде было получить нужные знания, умения и навыки. Теперь есть интернет, так что эти стены, за которыми прятали информацию, сметены. Следует использовать возможности интернета, чтобы накапливать умения и навыки благодаря разнообразным онлайн-ресурсам.

**ЗАКОН ДНЯ. Приобретение нужных умений и навыков
— ключ к успешной навигации по бурным волнам**

**профессионального мира. Способность в дальнейшем
соединять эти умения — лучший путь к мастерству.**

*Роберт Грин. Пять ключевых элементов новой модели ученичества. The New York
Times, 26 февраля 2013*

6 ФЕВРАЛЯ

Считайте себя строителем

Вне зависимости от того, в какой сфере вы работаете, вам надо считать себя строителем, использующим реальные материалы и идеи. Работая, вы производите нечто осязаемое, такое, что воздействует на людей непосредственным, конкретным образом. Чтобы что-то выстроить (дом, политическую организацию, бизнес-предприятие, фильм...), вы должны разбираться в самом процессе строительства и обладать необходимыми умениями. А для всего этого вам надо вдумчиво пройти период ученичества. Вы не сможете создать в этом мире ничего по-настоящему ценного, пока не разовьетесь и не трансформируетесь сами.

**ЗАКОН ДНЯ. Подобно идеальному строителю,
разработайте высочайшие стандарты, которых вы
будете придерживаться, и наберитесь терпения, чтобы
совершенствоваться постепенно, шаг за шагом.**

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

7 ФЕВРАЛЯ

Единственный способ срезать путь, чтобы достичь мастерства

Свобода — не отказ признавать все, что выше нас, а уважение к тому, что выше. Таким почитанием мы сами поднимаем себя на этот, более высокий уровень и уже одним этим доказываем, что и внутри нас есть нечто высшее и что мы достойны стать вровень с ним.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЁТЕ

Жизнь коротка, и у вас есть лишь ограниченное количество времени на то, чтобы учиться и проявлять свои творческие способности. Без правильного руководства вы можете зря потратить бесценные годы, пытаясь нахвататься знаний и практических навыков из разнообразных источников. Вместо этого вы должны последовать многовековому примеру мастеров и найти подходящего «гуру». Отношения между наставником и его подопечным — наиболее эффективная и продуктивная форма обучения. Наставник, который вам действительно подходит, всегда знает, на что обратить ваше внимание и как ставить перед вами задачи. Его знания и опыт понемногу становятся и вашими. Он мгновенно и адекватно откликается на вашу работу, поэтому вы можете совершенствоваться быстрее. Благодаря интенсивному межличностному общению вы усваиваете мощнейший тип мышления, причем его можно подстроить под особенности вашей личности. Выберите наставника, который лучше всего соответствует вашим потребностям и имеет четкую связь с вашей жизненной задачей. Но после того, как вы впитаєте (интернализируете) его знания, вы обязаны двинуться дальше.

Никогда не оставайтесь в тени своего учителя. Ваша цель всегда должна состоять в том, чтобы превзойти наставника в мастерстве и блеске.

ЗАКОН ДНЯ. Выбор подходящего наставника можно сравнить с гипотетической ситуацией выбора собственных родителей (представьте, что вы обладаете такой способностью): неверный выбор имеет роковые последствия.

Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между наставником и учеником

8 ФЕВРАЛЯ

Идеальный наставник

Однажды Вилейанур Рамачандран, студент, обучавшийся медицине в мадрасском колледже, наткнулся на книгу «Глаз и мозг», написанную нейропсихологом Ричардом Грегори. Книга очень воодушевила студента: на него произвели впечатление и стиль, и рассказанные автором истории, и опыты, которые тот описывал. Рамачандран стал проводить собственные эксперименты в области оптики — и вскоре осознал, что эта сфера подходит ему больше, чем медицина. В 1974 г. Рамачандрана приняли в аспирантуру Кембриджского университета; тема его диссертации была связана со зрительным восприятием. Но в чужой стране он чувствовал себя все более одиноко. А потом сам Ричард Грегори, преподаватель Бристольского университета, приехал в Кембридж, чтобы прочесть там лекцию. На Рамачандрана она произвела совершенно гипнотическое впечатление. Прямо на сцене лекционного зала Грегори производил опыты, служившие воплощением его идей и наводившие на глубокие размышления. Как выяснилось, профессору был свойственен большой артистизм, а кроме того, он обладал замечательным чувством юмора. «Такой и должна быть наука», — подумал Рамачандран. После выступления гостя молодой человек подошел к нему и представился. Между ними тут же установилось взаимопонимание. В этом разговоре Рамачандран упомянул об оптическом эксперименте, который он планировал провести, и профессора это очень заинтриговало. Он пригласил Рамачандрана посетить Бристоль и остановиться у него дома, где

они могли бы вместе опробовать идею аспиранта. Рамачандран не преминул воспользоваться этим предложением. Едва увидев дом Грегори, он понял, что нашел своего истинного наставника: это было словно жилище Шерлока Холмса, полное викторианских инструментов, окаменелостей, скелетов. Грегори оказался эксцентричным ученым как раз такого типа, с которым мог себя отождествить Рамачандран. Он регулярно ездил в Бристоль, чтобы ставить там опыты. Он отыскал для себя наставника на всю жизнь, который будет вдохновлять и направлять. За годы совместной деятельности Рамачандран во многом перенял особый стиль рассуждений и экспериментирования, свойственный Грегори.

ЗАКОН ДНЯ. Оглянитесь вокруг. Чья работа вас вдохновляет? Чей стиль вас воодушевляет? На кого вы хотите быть похожим в ближайшее десятилетие?

Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между наставником и учеником

9 ФЕВРАЛЯ

Дайте новое определение удовольствию

Не может быть меньшего или большего мастерства, чем мастерское владение собой.

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

Развивая какое-то умение и практикуясь в нем, вы попутно меняетесь: обнаруживаете в себе новые способности, которые прежде дремали, а теперь раскрываются благодаря вашему продвижению вперед. Идет и ваше эмоциональное развитие. Вы словно бы заново формулируете для себя, что такое удовольствие. То, что сулит немедленное удовольствие, теперь кажется вам чем-то отвлекающим, пустым развлечением, которое лишь помогает убить время. Подлинное же удовольствие рождается из преодоления препятствий, ощущения уверенности в своих способностях, отличного освоения навыков — и в чувстве собственного могущества, которое благодаря этому возникает. Вы развиваете в себе терпение. Чувство скуки больше не сигнализирует о том, что вам следует отвлечься: теперь оно показывает, что нужны какие-то новые проблемы, которые следует решить.

ЗАКОН ДНЯ. Рассматривайте плоды самодисциплины и умений как самое большое удовольствие.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

10 ФЕВРАЛЯ

Учитесь у всего

Человек с острой наблюдательностью и твердыми суждениями правит вещами, не позволяя им править собою. <...> Нет ничего такого, чего он не сумел бы открыть, заметить, уразуметь, понять.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Каждое задание, которое вам дается, пусть даже самое примитивное и вовсе не требующее квалификации, позволяет наблюдать этот мир за работой. Никакие подробности не должны казаться вам слишком тривиальными. Все, что вы видите и слышите, — знак, который надо интерпретировать. Со временем вы начнете больше видеть и понимать в той реальности, которая поначалу от вас ускользала. К примеру, человек, который казался вам всевластным, окажется просто любителем грозных фраз, не подкрепленных ничем: про таких говорят: «Собака лает, но не кусает». И вы постепенно научитесь различать, что же таится за внешней стороной вещей (и людей). Собирая все больше информации о правилах и динамике власти в вашем новом окружении, вы можете приступить к выяснению того, почему они вообще существуют и как соотносятся с более масштабными тенденциями, царящими в вашей профессиональной области. Так вы переходите от наблюдений к анализу, оттачивая свои логические навыки, — но лишь после того, как вы несколько месяцев внимательно и вдумчиво собирали данные.

ЗАКОН ДНЯ. Относитесь к каждому заданию, даже самому примитивному, одинаково: как к выпавшей вам

**возможности наблюдать, собирать информацию о том,
что вас окружает.**

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

11 ФЕВРАЛЯ

Цикл ускоряющейся отдачи

Нам становится легче делать то, что мы упорно делаем вновь и вновь. Не то чтобы изменилась сама природа этого действия, но улучшилась наша способность его совершать.

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

Все мы знаем: если хочешь освоить или усовершенствовать тот или иной навык, лучше следить за кем-то, кто это делает, и повторять за ним, а не просто слушать или читать инструкции. Чем больше мы этим делом занимаемся, тем легче оно нам дается. Так бывает даже с навыками и умениями, которые являются по большей части «умственными»: скажем, с программированием или изучением иностранного языка. Во всех таких случаях самыми эффективными методами являются практика и повторение, естественный процесс обучения. Чтобы научиться хорошо говорить на иностранном языке, надо именно что говорить на нем как можно больше: тут недостаточно чтения книг и усвоения теории. И чем больше мы разговариваем, чем больше практикуемся, тем свободнее мы общаемся на этом языке. После того как вы прошли некоторое расстояние по этому пути, начинается цикл ускоряющейся отдачи: то, что вы делаете, с каждым разом оказывается все проще и интереснее. Поэтому вы практикуетесь все дольше и дольше — и это, в свою очередь, улучшает ваши навыки, и практика становится еще интереснее. Поставьте себе задачу достигнуть этого цикла.

ЗАКОН ДНЯ. У всего, что стоит делать, имеется своя кривая обучения. Когда вам становится трудно учиться, помните: ваша цель — выйти на цикл ускоряющейся отдачи.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

12 ФЕВРАЛЯ

Обучайтесь делая

Проблема с официальным образованием в том, что оно предполагает пассивный подход к обучению. Мы читаем пособия, выполняем контрольные работы, проходим тесты, иногда пишем сочинения на заданную тему. В огромной степени этот процесс означает впитывание информации. Но в реальном мире вы лучше всего обучаетесь *делая* какие-то вещи, активно пытаетесь выполнять практические задачи. Великий суши-мастер Эйдзи Итимура начал свою работу в ресторанной сфере более 42 лет назад — и начинал он посудомойщиком. Итимура желал стать суши-шефом, но никто не собирался рассказывать ему, как это сделать, никто не давал ему прямых указаний: это была тайна, которую ревностно оберегали посвященные. Ему пришлось развивать свои умения, внимательно наблюдая за другими, а затем отрабатывая подсмотренные методики — неустанно практикуясь, снова и снова повторяя те или иные действия. Он тренировался в нерабочее время, оттачивая самые затейливые движения ножом. Благодаря этим нескончаемым усилиям Итимура постепенно превратил себя в повара экстра-класса.

ЗАКОН ДНЯ. Наш мозг сконструирован так, чтобы обучаться путем постоянного повторения и активной практической работы. Благодаря настойчивым упражнениям такого рода можно великолепно освоить любой навык. Выберите навык, который вы хотите приобрести, и начните практиковаться.

Роберт Грин. Пять ключевых элементов новой модели ученичества. The New York Times, 26 февраля 2013

13 ФЕВРАЛЯ

Как учиться быстро и углубленно

Те, кто цепляется за свои заблуждения, обнаруживают, что им трудно, а то и вовсе невозможно научиться чему-нибудь стоящему. Те, кому необходимо самим создать себя, должны изучать все вокруг — и впитывать уроки подобно тому, как корни дерева впитывают влагу.

ДЖЕЙМС БОЛДУИН

Когда вы попадаете в новое окружение, ваша задача — учиться, поглощать как можно больше информации. Следуя этой цели, вы должны попробовать вернуться к детскому ощущению собственной неполноценности (и даже в каком-то смысле подчиненности и приниженности) — к чувству, будто другие знают гораздо больше вашего и вы зависите от них в том, что касается обучения и успешного руководства самим вашим ученичеством. Вы отказываетесь от всех предубеждений насчет этой среды или профессиональной области, от всех еще тлеющих в вас остатков чувства собственного превосходства. Ничего не бойтесь. Взаимодействуйте с людьми как можно теснее. И как можно глубже погружайтесь в соответствующую культуру. Вы полны любопытства. Когда вы проникнетесь этим ощущением собственной неполноценности, ваше сознание раскроется навстречу новому и в вас разовьется страстное желание учиться. Разумеется, такая позиция лишь временная. Вы возвращаетесь к ощущению зависимости от других, чтобы за 5–10 лет усвоить достаточное количество всяких вещей и в конце концов заявить о своей независимости, по-настоящему вступив во взрослую жизнь.

ЗАКОН ДНЯ. Вернитесь к детской зависимости от других. Весь сегодняшний день ведите себя так, словно те, с кем вы общаетесь, знают гораздо больше, чем вы.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

14 ФЕВРАЛЯ

Двигайтесь навстречу сопротивлению

Мы склонны сторониться всего, что, как нам кажется, может принести страдания. И мы переносим эту склонность в процесс любого обучения. Освоив какой-то его аспект (тот, который нам легче всего дается), мы практикуем его снова и снова. И наше умение становится односторонним. Это путь дилетанта. Чтобы достичь истинного мастерства, вы должны принять на вооружение «отработку сопротивления». Принцип прост: в ходе освоения навыков двигайтесь не туда, куда вас влекут естественные устремления, а в противоположном направлении.

Противьтесь искушению быть милым и мягким по отношению к себе. Вы должны стать для себя самым суровым. Осознавайте свои слабости, те конкретные элементы, которые у вас не получаются. Именно на эти аспекты вам следует обращать главное внимание. Вы даже станете находить своего рода извращенное удовольствие в том, чтобы преодолевать боль, которая может при этом возникать.

Сопровивляйтесь желанию расслабиться, снизить уровень сфокусированности. Приучайте себя к тому, чтобы концентрироваться на тренировках вдвое интенсивнее по сравнению с тем, как вы делали бы это в «реальной жизни». Формируя наборы привычных действий, относитесь к этому как можно более творчески. Так вы установите собственные «стандарты совершенства», а такие стандарты, как правило, оказываются выше, чем у других. И довольно скоро вы увидите результаты таких занятий, а окружающие будут дивиться той мнимой легкости, с которой вам даются ваши свершения.

ЗАКОН ДНЯ. Придумайте, как вы будете упражняться в том, что у вас плохо получается. Определите крайний срок, к которому ваши умения должны достигнуть такого уровня, чтобы отвечать тем или иным стандартам. И постоянно заставляйте себя выходить за рамки, которые, как вам кажется, ограничивают ваши возможности.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

15 ФЕВРАЛЯ

Продолжительная и основательная практика

Что же до вещей, которым мы должны научиться прежде, чем начнем их делать, то мы обучаемся им, делая их. <...> Человек делается строителем строя. Человек делается игроком на лире, играя на лире.

АРИСТОТЕЛЬ

Может показаться, что время, необходимое для того, чтобы как следует освоить нужные навыки и достичь высокого уровня квалификации, зависит от области, в которой вы подвизаетесь, и от вашего собственного таланта. Но те, кто всерьез занимался исследованием данного вопроса, называют одно и то же число: «10 000 часов». По-видимому, именно столько часов качественной практики требуется для того, чтобы достичь высокого уровня владения каким-либо навыком, умением и т.п. Правило распространяется, в частности, на композиторов, шахматистов, писателей, спортсменов... Это число таит в себе почти магический или мистический смысл. Получается, что за 10 000 часов практики (в любой сфере деятельности) в человеческом мозге происходят качественные изменения и сознание успевает научиться организовывать и структурировать большие объемы информации. Получив с помощью практики все эти неписанные, неявные знания, вы теперь можете обращаться с ними творчески, играть с ними. 10 000 часов регулярной и упорной практики может показаться довольно длинным сроком, хотя обычно это соответствует «всего» 7–10 годам. Традиционное ученичество примерно столько и длится. Иными словами, продолжительная и основательная практика непременно даст результат.

**ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же выделите час на то, чтобы
сосредоточенно поупражняться. И завтра. И
послезавтра. И послепослезавтра.**

*Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между
наставником и учеником*

16 ФЕВРАЛЯ

Полюбите мелочи своей работы

Аарон Роджерс, квотербек «Грин-Бэй Паккерс», первые три года был дублером Бретта Фавра, одного из лучших игроков этой команды. То есть у Роджерса почти не было возможности показать себя в игре. Все эти годы он лишь тренировался и смотрел. Позже он признался: «Первые три года стали ключевыми для моего успеха». Они научили его терпению и смирению. На протяжении всего периода он оттачивал навыки, которые могут понадобиться защитнику в американском футболе: координацию «рука–глаз», проворство пальцев, работу ног, механику бросков. Ничего особенно интересного. Роджерс приучил себя с неослабевающим вниманием наблюдать за игрой со скамейки запасных, стараясь впитывать как можно больше уроков. И это не только повысило уровень его навыков, но и привлекло внимание тренеров, которых очень впечатлил добросовестный подход Аарона к работе и его способность обучаться. За эти годы он сумел обуздать свое нетерпение и значительно улучшить свою игру. По сути, Роджерс научил себя любить все эти «мелочи своей работы». Как только вы разовьете в себе эту способность, вас уже ничто не остановит.

**ЗАКОН ДНЯ. В совершенстве освойте детали — и
остальное само встанет на свои места.**

Роберт Грин. Пять ключевых элементов новой модели ученичества. The New York Times, 26 февраля 2013

17 ФЕВРАЛЯ

Горькая правда

Вот с чем это можно сравнить. Представьте, что вам надо срубить огромное в охвате дерево. Одного удара топором будет недостаточно. Но если вы будете неустанно рубить, то в конце концов, хочет оно того или нет, дерево вдруг рухнет на землю.

МАСТЕР ДЗЕН ХАКУИН ЭКАКУ

Эйнштейн приступил к серьезным мысленным экспериментам в 16 лет. Десять лет спустя он представил свою первую теорию относительности, которая произвела переворот в науке. Разумеется, невозможно точно подсчитать, сколько времени ученый оттачивал свое исследовательское мастерство, но вполне можно вообразить, что он уделял этому занятию по три часа в день. За десятилетие набегает больше 10 000 часов. Фазу ученичества нельзя обойти, тут не получится «сократить путь». Такова уж природа человеческого мозга: ему требуется столь долгое погружение в ту или иную сферу, чтобы сложные умения и навыки успели глубоко в него впечататься и освободить сознание для подлинно творческой деятельности. Само желание отыскивать лазейки и краткие пути показывает, что вы совершенно не подходите для того или иного дела. Фазу ученичества ничем не заменить.

ЗАКОН ДНЯ. Фазу ученичества невозможно миновать.

Избавьтесь от желания искать краткие пути.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

18 ФЕВРАЛЯ

Два типа неудач

Мыслитель рассматривает собственные действия как опыты и вопросы — как попытки что-то выяснить. Успех и неудача для него — прежде всего ответы.

ФРИДРИХ НИЦШЕ³

Есть два типа неудач. Неудачи первого типа вызваны тем, что вы никогда не пробуете применить свои идеи на практике, так как боитесь или ждете подходящего момента. Такие неудачи ничему вас не могут научить, и подобная робость рано или поздно сокрушит вас. А вот неудачи второго типа — порождение смелого и азартного духа. Если вы проваливаетесь в подобных ситуациях, удар по вашей репутации окажется ничтожен по сравнению с тем, чему вы в результате научились. Черeda неудач второго типа закалит вас, позволит с абсолютной ясностью увидеть, как следует поступать. Более того, когда вам все удастся сразу же, с первой попытки, это не благо, а скорее проклятие. Из-за этого вы не задаетесь вопросом о том, какую роль в происходящем сыграло везение. Вам может показаться, что у вас счастливая рука, что у вас отлично получается все, за что вы ни возьметесь. Но рано или поздно провал неизбежен, и неудача настолько смутит и деморализует вас, что вы уже не сможете извлечь из нее никаких уроков. Так или иначе, учась быть предпринимателем (в широком смысле слова), вы должны как можно раньше стараться воплощать свои идеи в жизнь, выставлять их на всеобщее обозрение, и при этом что-то в вас должно даже *надеяться* на провал. Подобный подход способен принести вам лишь пользу.

**ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же попытайтесь осуществить одну
из своих идей.**

*Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между
наставником и учеником*

19 ФЕВРАЛЯ

Правильно выбирайте время

Окончив цюрихский политехникум в 1900 г., 21-летний Альберт Эйнштейн обнаружил, что у него мало шансов найти работу. По итоговым оценкам он болтался где-то в конце списка, что практически делало невозможным получение места преподавателя. Он планировал самостоятельно заняться некоторыми проблемами физики, мысль о которых преследовала его уже несколько лет. Это будет своего рода самообразование, «ученичество у самого себя» в области теоретических выкладок и мысленных экспериментов. Но пока ему надо было устроиться хоть на какую-то службу. Отец, владевший в Милане фирмой, торговавшей электрическим оборудованием, предложил ему место инженера, но такая работа не оставляла бы юноше свободного времени. Один из друзей мог бы пристроить его на хорошую зарплату в страховую компанию, но это отупляло бы его и к тому же высасывало бы из него энергию, необходимую для серьезных научных размышлений. Спустя год еще один друг упомянул в разговоре с ним о вакансии в швейцарском Федеральном патентном бюро, находящемся в Берне. Жалованье предлагалось небольшое, рабочий день был длинный, и сама работа сводилась к довольно нудному рассмотрению заявок на патенты. Но Эйнштейн с жадностью ухватился за эту возможность: именно такое место ему и требовалось. Альберту предстояло анализировать ценность патентных заявок, причем многие из них касались именно тех аспектов науки, которые его интересовали. Заявки стали для него чем-то вроде маленьких головоломок-пазлов или мысленных экспериментов: он

представлял себе, как все эти идеи воплощаются в реальных изобретениях. Работа позволяла ему развивать собственные логические способности. Через несколько месяцев он так хорошо освоил эту умственную игру, что теперь мог закончить всю дневную работу за два-три часа, а остальное время посвящать уже собственным мысленным экспериментам. В 1905 г. Эйнштейн опубликовал свой первый труд по теории относительности. Огромную часть работы над ней он проделал, сидя за столом в патентном бюро.

ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же отложите одно из своих обычных дел, чтобы уделить больше времени своей жизненной задаче.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

20 ФЕВРАЛЯ

Понимайте, как работает мозг

Парадоксальная вещь: чем больше нам кажется, будто мы можем пропускать какие-то шаги, избегать процесса обучения, волшебным образом приобретать силу и власть через политические связи либо с помощью нехитрых формул (или рассчитывая исключительно на свои врожденные таланты и дарования), тем упорнее мы противимся своим же природным силам и возможностям. Мы становимся рабами времени — постепенно делаясь все слабее, утрачивая свои способности, попадая в ловушку профессионального пути, ведущего в тупик. Мы становимся пленниками мнений и страхов других. Наше сознание уже не связывает нас с реальностью, мы отгораживаемся от нее и словно бы оказываемся запертыми в узенькой мыслительной камерке. В своем эволюционном прошлом человеку необходимо было обладать сфокусированным, сосредоточенным вниманием, чтобы выжить. Теперь же он становится легко отвлекающимся животным, наспех оглядывающим то, что его окружает, неспособным глубоко мыслить и лишенным возможности полагаться на инстинкты. И это величайшая глупость — считать, будто на протяжении вашей короткой жизни, этих нескольких десятилетий, отпущенных вашему сознанию, вы можете каким-то образом «перепрошить» конфигурацию вашего мозга с помощью технологий и умения выдавать желаемое за действительное, — преодолев последствия 6 млн лет эволюционного развития. Сопротивление собственной природе может быть приятным делом в течение какого-то

периода, но в конце концов время безжалостно обнажит ваши слабости и нетерпение.

ЗАКОН ДНЯ. Доверьтесь обучению, а не технологиям.

Мастерство. Введение. Эволюция мастерства

21 ФЕВРАЛЯ

Сделайте так, чтобы в вас нуждались

Устройте так, чтобы люди от вас зависели. Такой зависимостью можно приобрести нечто большее, нежели оказываемой любезностью. Ведь тот, кто утолил жажду, тотчас же поворачивается спиной к колодцу, более в нем не нуждаясь.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Многих великих кондотьеров Италии времен Возрождения ждала одна и та же участь: они выигрывали для своих нанимателей сражение за сражением, но затем их выгоняли из страны, сажали в тюрьму или казнили. И причина заключалась не в неблагодарности нанимателей, а в том, что вокруг существовало множество других наемников-кондотьеров — столь же умелых и доблестных. Иными словами, таких воинов легко было заменить. Убивая их, вы ничего не теряли. Между тем кондотьеры постарше сами понемногу становились все могущественнее — и хотели все большей и большей платы за свои услуги. Лучше разделаться с таким наглецом и взять на службу другого наемника — помоложе и подешевле. Такова судьба тех, кто не сумел сделать других зависимыми от себя (ну, мы все-таки надеемся, что судьба их не столь печальна, однако общий механизм здесь один и тот же). Рано или поздно объявится человек, который может делать вашу работу столь же хорошо, причем этот «кто-то» — моложе и свежее вас, его услуги обходятся дешевле, и он видится нанимателю не столь угрожающей фигурой по сравнению с вами. Необходимость правит миром. Люди редко действуют, пока их к этому не подтолкнут, пока не окажется, что они просто вынуждены что-то

предпринять. Если вы не выработаете в других потребность в вас самих, то вас уберут при первой же возможности.

ЗАКОН ДНЯ. Стремитесь быть единственным человеком, умеющим делать то, что вы делаете. Добивайтесь, чтобы судьба ваших нанимателей переплелась с вашей — настолько тесно, что те уже не смогут от вас избавиться без ущерба для себя.

48 законов власти, Закон 11. Научитесь поддерживать в других зависимость от вас

22 ФЕВРАЛЯ

Впитывайте энергию целенаправленности

В начале жизни положение Коко Шанель было крайне шатким: сирота без гроша в кармане. В 20 с небольшим она поняла, что ее призвание — быть модельером и запустить собственную линию одежды. Но Шанель отчаянно нуждалась в том, чтобы ее кто-то направлял, особенно это касалось деловой стороны ее проектов. Она стала искать людей, которые помогли бы ей. В 25 лет Шанель встретила того, кого искала, — богатого английского предпринимателя Артура «Боя» Кейпела, который был старше ее. Коко буквально уцепилась за него. Он сумел внушить ей уверенность, что она могла бы стать знаменитым модельером. Он научил ее основам бизнеса. Он сурово критиковал ее, но она принимала его критику, поскольку питала к нему глубочайшее уважение. Он помогал ей принимать первые важные решения, касавшиеся запуска бизнеса. Благодаря ему она сумела развить в себе чувство цели, которое сохранила в течение всей дальнейшей жизни. Без его влияния путь Коко Шанель оказался бы слишком трудным, она наверняка запуталась бы в бесчисленных проблемах, с которыми неизбежно сталкиваются молодые модельеры. Позже она то и дело возвращалась к этой стратегии. Она находила мужчин и женщин, обладавших умениями, которых ей не хватало или которые ей требовалось развить (такими, как светская обходительность, навыки маркетинга, чуткость к культурным трендам), и завязывала с ними отношения, позволявшие учиться у этих людей. В подобных случаях вам следует искать прагматиков, а не просто харизматиков и визионеров. Вам требуются их практические советы, вы хотите напитаться их энергией, позволяющей доводить всякое дело до

конца. Если возможно, соберите вокруг себя группу друзей и помощников, работающих в разных областях и обладающих такой энергией. Вы будете стимулировать друг у друга ощущение цели. Не удовлетворяйтесь виртуальными коллегами или наставниками — их воздействие будет куда слабее.

ЗАКОН ДНЯ. Составьте список тех ваших знакомых, кто живет целеустремленно. Старайтесь проводить побольше времени именно с ними.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

23 ФЕВРАЛЯ

Знаний не бывает достаточно

Наполеона Бонапарта еще в детстве тянуло к стратегическим играм и книгам, в которых приводились примеры лидерства в действии. Поступая в военную академию, он не концентрировался на военной карьере, не стремился вписаться в систему. Зато он испытывал страстную, неотвязную потребность как можно больше узнать о самых разных аспектах воинского искусства. Он жадно читал. Вскоре его широкие познания произвели впечатление на начальство. И уже в очень юном возрасте на него возложили необычайно большой объем ответственности. Он быстро научился сохранять хладнокровие, извлекать нужные уроки из собственного опыта, оправляться после ошибок. К тому времени, когда ему предоставили еще более обширные полномочия на поле боя (сопряженные с еще более значительной ответственностью), он уже прошел период ученичества, которое оказалось вдвое или даже втрое интенсивнее, чем у его сверстников. Молодой, амбициозный, презирующий авторитеты, Бонапарт, будучи назначен на руководящие позиции, в конце концов сумел произвести величайший переворот в истории военного дела, изменив размеры и форму армий, обогатив структуру боя рядом маневров и т.п. По окончании этой стадии своего развития он уже выработал в себе острое чутье в том, что касалось и конкретных битв, и общего хода той или иной кампании. Он стал известен своим *coup d'œil* [взглядом, букв.: ударом глаза] — способностью оценить положение буквально с первого взгляда. Его подручные и соперники стали воображать, будто он обладает мистическими способностями.

**ЗАКОН ДНЯ. Учитесь находить глубочайшее
удовольствие в том, чтобы впитывать знания и
информацию. Будьте в этом отношении ненасытны.**

powerseductionandwar.com, 1 октября 2012

24 ФЕВРАЛЯ

Превзойдите своего мастера

Плох тот подмастерье, который не превзойдет своего мастера.

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

Иногда это сущее проклятие — учиться у кого-то блистательного, достигшего совершенства в своем деле. Ваша уверенность в себе оказывается прямо-таки раздавленной, когда вы пытаетесь угнаться за всеми великими идеями наставника. Многие ученики так и теряются в тени своего прославленного учителя — и никогда не вырастают во что-то значимое.

Благодаря своей амбициозности пианист Гленн Гульд нашел единственный способ разрешить эту дилемму. Он прислушивался ко всем музыкальным идеям своего наставника Альберто Герреро и все их опробовал. Но он использовал эти идеи так, чтобы они соответствовали его собственным вкусам и наклонностям, и поэтому ощущал, что обладает собственным голосом. С годами он делал различие между собой и своим наставником все более выраженным. Хотя он бессознательно впитал все важные идеи учителя, активная вовлеченность Гульда в процесс обучения позволила ему приспособить эти идеи для своей индивидуальности. Так музыканту удавалось и учиться, и возвращать в себе творческое начало, которое помогло ему выделиться на фоне других пианистов уже после того, как он оставил Герреро.

ЗАКОН ДНЯ. Опасайтесь тени прославленного наставника. Опробуйте его идеи, но всегда

**преображайте их, старайтесь отличаться от учителя.
Ваша цель — превзойти его.**

*Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между
наставником и учеником*

25 ФЕВРАЛЯ

Неустанно расширяйте свои горизонты

Реальность фазы ученичества такова: на самом деле никто не собирается помогать вам или наставлять вас на путь истинный. Шансы вообще против вас. Если вы жаждете ученичества, если вы хотите учиться и намерены достичь мастерства, вам надо всем этим заняться самостоятельно, прилагая огромную энергию. Вступая в эту фазу, вы обычно начинаете с самой низкой позиции. Ваш доступ к знаниям и людям ограничен вашим статусом. Если вы недостаточно осторожны, вы смиритесь с этим статусом, и он во многом будет определять вас, особенно если вы росли в условиях, не дающих особых преимуществ. Вместо этого вы должны бороться против любых ограничений и постоянно расширять горизонты. (В каждой учебной ситуации вы должны отдаваться реальности, но это не значит, что вам следует застыть на одном месте.) Хорошая отправная точка — чтение книг и других материалов, которые выходят за рамки требуемого. Когда на вас воздействуют идеи, блуждающие в «большом мире», в вас обычно растет желание получать все больше и больше знаний; вы обнаружите, что вам все труднее удовлетворяться какой-то узкой частью реальности, а в этом как раз и состоит смысл данного подхода. Каждый из тех, кто работает в вашей области, кто входит в ваше непосредственное окружение, словно бы являет собой особый мир. Истории, мнения этих людей естественным образом будут открывать вам новые горизонты, а заодно помогать вам развивать социальные навыки. Выбирайте для общения как можно больше различных типов людей. Эти круги общения будут

постепенно шириться. Всякое «внешнее обучение» будет способствовать развитию общей динамики «ученик–наставник».

ЗАКОН ДНЯ. Неумоимо стремитесь к расширению горизонтов. Всякий раз, чувствуя, что вы увязаете в какой-то одной сфере, заставляйте себя встряхнуться и искать новые проблемы.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

26 ФЕВРАЛЯ

Выходите за пределы зоны комфорта

<...> Работа, сделанная самолюбием, страстью, подражательным духом, абстрактным интеллектом, привычками, будет уничтожена искусством, пустившимся в обратный путь, вернувшимся к глубинам, где погребена неведомая нам реальность, — искусство заставит нас найти ее.

МАРСЕЛЬ ПРУСТ⁴

По мере того как Леонардо да Винчи совершенствовался в своей студийной работе для Верроккьо, он начинал все больше экспериментировать, а кроме того, утверждать собственный стиль. Он с удивлением обнаружил, что его изобретательность впечатляет самого мастера. Для Леонардо это означало, что период его ученичества близится к завершению. Большинство людей слишком затягивают с этим шагом — как правило, от страха. Всегда легче, выучив правила, оставаться в пределах зоны комфорта. Зачастую вам надо заставить себя сделать такой решительный шаг еще до того, как вам покажется, что вы готовы. Тем самым вы испытываете свой характер, преодолеваете опасения, развиваете в себе чувство отстраненности от своей работы, учитесь смотреть на нее чужими глазами. Вы начинаете предощущать, какой будет следующая фаза — когда ваши произведения будут постоянно находиться под критическим взглядом других.

ЗАКОН ДНЯ. Попробуйте сделать что-то такое, к чему вы (как вам кажется) еще не совсем готовы.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

27 ФЕВРАЛЯ

Утвердите собственный стиль

Дистанция, которую вы устанавливаете между собой и предшественником, зачастую требует того, чтобы вы публично заявили о ней. К примеру, Людовик XIV сделал такого рода символический жест, когда отказался от дворца, где традиционно проживали французские короли, и выстроил свой — Версальский. Филипп II, король Испании, столетием ранее проделал то же самое, создав собственный центр власти — дворец Эскориал, расположенный на неосвоенной (тогда) территории. Но Людовик пошел еще дальше. Он не будет таким же королем, как его отец или другие предки. Он не станет носить корону, сжимать в руке скипетр, восседать на троне. Он придумает новый способ утверждения власти — с помощью символов и ритуалов собственного изобретения. Новый король сумел убедить всех, что ритуалы его предков — смехотворные пережитки прошлого. Воспользуйтесь его примером. Пусть никому не кажется, будто вы смиренно идете по стопам вашего предшественника. Если вы будете во всем подражать ему, вы никогда не превзойдете своего учителя. Вы должны физически демонстрировать разницу между вами, утверждая стиль и символы, которые наглядно показывают ваши отличия.

**ЗАКОН ДНЯ. Следуйте примеру наставника, однако не повторяйте его путь. Демонстрируйте различия.
Утверждайте собственный стиль.**

48 законов власти, Закон 41. Старайтесь не подражать великому человеку во всем

28 ФЕВРАЛЯ

Клинок вонзается в мастера

Вы плохо отблагодарите учителя, если навсегда останетесь лишь учеником.

ФРИДРИХ НИЦШЕ

В испанском языке есть выражение *al maestro cuchillada* (клинок вонзается в мастера). Оно родилось среди фехтовальщиков и изначально описывало тот момент, когда молодой и ловкий ученик становится достаточно искусным, чтобы нанести укол своему учителю. Но в переносном смысле это описывает судьбу большинства наставников, неизбежно сталкивающихся с восстанием своих подопечных, чье лезвие, так сказать, задевает их кожу. В нашей культуре обычно принято преклоняться перед теми, кто кажется нам бунтарем. Но бунт не имеет смысла и лишен реальной силы, когда он не направлен против чего-то конкретного, прочного, реального. Наставник (своего рода олицетворение отца) как раз и дает вам этот стандарт, от которого вы можете отклоняться, утверждая собственную уникальную личность. Вы впитываете важные и значимые составляющие знаний наставника и обращаете клинок на то, что не имеет особой связи с вашей жизнью. Такое отсечение присуще смене поколений, и иногда «отца» приходится убить, чтобы у сыновей и дочерей появилось пространство, где они смогут открывать себя. В вашей жизни, вероятно, сменится несколько наставников, и вы воспользуетесь ими, чтобы, как по камням через ручей, добраться до истинного мастерства. На каждой стадии своей жизни вы должны находить подходящих учителей, получать от них то, что вы хотите, и затем идти дальше, вовсе не

стыдясь того, что вы их оставили. Скорее всего, ваш собственный учитель проделал такой же путь. Так устроен мир.

ЗАКОН ДНЯ. Как следует усваивайте самую важную часть знаний своего мастера. А по остальному — ножом, ножом...

Мастерство, III. Впитывайте силу мастера. Динамика отношений между наставником и учеником

29 ФЕВРАЛЯ

Применяйте хакерский подход

Каждая эпоха, как правило, создает свою модель ученичества, которая подходит именно к той системе производства, которая царит в это время. У нас сейчас компьютерный век, и хакерский подход к программированию может стать наиболее многообещающей моделью сегодня. Опишем эту модель так. Вы хотите освоить как можно больше умений и навыков, согласно обстоятельствам, подталкивающим вас в том или ином направлении, — но только если все это отвечает вашим глубинным интересам. Подобно хакеру, вы очень цените процесс «открытия себя». Вы стараетесь не попадать в ловушку, которая таится в следовании одному твердо заданному профессиональному пути. Вы толком не знаете, куда все это вас заведет, но вы вовсю пользуетесь открытостью информации, связанной с различными умениями и навыками. Вы видите, какого рода работа вам подходит, а чего вы хотите всеми силами избежать. Вы действуете методом проб и ошибок. Ваши блуждания объясняются не тем, что вы боитесь слишком крепко привязать себя к чему-то, посвятить себя чему-то одному. Дело в том, что вы расширяете базу своих умений, диапазон своих возможностей. И на каком-то этапе, когда вы уже будете готовы на чем-то остановиться, идеи и возможности начнут сами являться вам: это неизбежно. Когда такое произойдет, все знания, умения и навыки, которые вы успели накопить, окажутся неопределимо важными. Вы станете мастером по части комбинирования их уникальным образом, идеально подходящим именно для вашей индивидуальности.

**ЗАКОН ДНЯ. В нынешнюю эпоху те, кто в юности
следует по одному-единственному негибкому пути,
впоследствии, в 40 с чем-то лет, зачастую
обнаруживают, что профессиональная дорога завела их
в тупик — или что они изнывают от скуки. А вот
широко направленное ученичество даст вам
противоположное — постоянно расширяющийся
горизонт возможностей.**

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

МАРТ

Мастер за работой

АКТИВАЦИЯ УМЕНИЙ И ОБРЕТЕНИЕ МАСТЕРСТВА



Продвигаясь к мастерству, вы постепенно приближаете свое сознание к реальности и к самой жизни. Все живое неустанно меняется, пребывает в движении. Как только вы успокаиваетесь и останавливаетесь, считая, будто достигли желанного уровня, ваше сознание вступает в фазу распада. Вы утрачиваете творческий потенциал, который с таким трудом заработали, — и другие начинают это чувствовать. Такого рода силу и интеллект надо постоянно обновлять, иначе они погибнут. А значит, всю вашу жизнь следует воспринимать как непрерывное ученичество, к которому вы постоянно применяете свое умение учиться. Март покажет вам, как активировать ваши умения и навыки и как эффективно впитывать в себя знания, которые необходимы для жизни, полной мастерства.

Когда несколько лет назад я начал писать свою пятую книгу под названием «Мастерство», со мной произошло нечто странное и в то же время воодушевляющее. Эта книга оказалась для меня особенно трудной, писать ее было непросто. Я начал со своих обычных подготовительных исследований — прочел несколько сотен чужих книг, сделал из них выписки и выводы (на тысячах карточек), разложил эти карточки по разнообразным главам и т.п. Но я еще и прочел множество сугубо научных трудов, чего никогда не делал прежде: мне хотелось познакомиться с

серьезными текстами, исследующими природу человеческого мозга, — чтобы мое «Мастерство», так сказать, зиждилось на научном фундаменте. И это добавило еще один уровень сложности в процесс подготовки книги. Кроме того, я взял интервью у шести-семи современных мастеров, чтобы книга была актуальнее. Включение в «Мастерство» всей этой науки и бесед стало для меня особенно трудным делом. Так что, когда я приступил к собственно написанию текста, первые главы (одна-две) давались мне очень нелегко, работа продвигалась крайне медленно. Мне потребовалось больше времени, чем обычно, чтобы меня наконец подхватил поток.

Но глава сменялась главой, шли недели и месяцы — и я начал понемногу разгоняться. А ближе к пятой главе случилось неожиданное. Пятая глава посвящена творческому процессу. Речь в ней идет том, что после того, как вы вложите достаточно усилий в какой-то проект, достаточно подготовитесь, после того как у вас за плечами будут все эти месяцы погружения в тему, вы часто достигаете особого творческого состояния, когда идеи являются вам словно бы из ниоткуда. И вдруг я обнаружил, что со мной происходит именно это. После всех моих исследований, всей моей подготовки — к тому времени, когда я добрался до пятой главы, идеи стали приходить мне в голову, когда я, скажем, стоял под душем или гулял. Мне даже снились сны про мою книгу — и идеи возникали у меня во сне, подтверждая справедливость того, о чем я пишу.

Это меня очень удивило — и очень вдохновило. А потом я дошел до шестой главы, которая посвящена мастерству. Это последняя глава, и ее главная мысль в том, что, довольно далеко продвинувшись в работе над проектом, вы вдруг начинаете интуитивно чувствовать то, о чем пишете. Проект (скажем, книга) словно бы начинает жить внутри вас. Можно сравнить это с состоянием гроссмейстера, который как бы ощущает присутствие шахматной доски у себя в мозгу, внутри

собственного тела, и чувствует, каким будет следующий ход. Вот и мне казалось, будто книга живет внутри меня и что у меня на кончиках пальцев (так я это называю) возникает ощущение, подсказывающее, *что* надо писать. Словно бы из ниоткуда мне явилась стремительная череда интуитивных идей. И это был потрясающий опыт, потрясающее ощущение. Чувство обладания громадной силой.

Я неставляю себя каким-то особенным, не утверждаю, будто я какой-то гений, невероятно одарен или талантлив. Более того, главная задача «Мастерства» — развенчать наши представления о гениальности и творческих способностях. Мы склонны полагать, что это нечто врожденное, записанное у вас в ДНК, в особой «схеме подключения» нейронов мозга. А мне хотелось доказать, что на самом-то деле это результат усердной работы и самодисциплины. Что, практикуясь в чем-то на протяжении многих месяцев или лет, вы можете достичь высокого уровня креативности и мастерства. И сам процесс написания этой книги в буквальном смысле подтвердил мою идею. А поскольку такая работа — следствие неустанного, сосредоточенного погружения в ту или иную проблему, это очень воодушевляющий опыт, доступный почти каждому, если только вы будете следовать той общей схеме, которую я описываю.

Все это не означает, что, если вы проведете годы за изучением чего-либо, к вам непременно прихлынут могучие творческие силы. Вы должны уметь особым образом концентрировать свои усилия и внимание, и в вас должна существовать любовь к самой этой работе, любовь, которая наполняет жизнью ваш «конечный продукт». К тому же тут очень многое зависит от ваших предшествующих трудов в фазе ученичества (что касается «Мастерства», то я отчасти прошел эту фазу, пока писал четыре предыдущие книги).

В творческом процессе нет коротких путей. Наркотики и алкоголь только мешают. Если вы испытываете нетерпение,

побуждающее вас желать срезать путь, уже одно это показывает, что вы непригодны для освоения подлинного мастерства. Но если вы доверитесь процессу и сумеете развить его как можно больше, пройти по этому пути как можно дальше, — тогда результаты изумят вас.

1 МАРТА

Пробудите в себе многомерное сознание

Обучение новому никогда не изнуряет ум.

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

Накапливая все больше умений и навыков, впитывая правила, действующие в вашей области, ваше сознание хочет быть активнее, стремясь использовать полученные знания способом, который больше соответствует вашим склонностям. Что мешает этой природной творческой динамике расцвести? Не отсутствие таланта, а ваше отношение к себе и к жизни. Вы ощущаете тревогу и уязвимость, поэтому склонны обращаться со своим знанием «консервативно», предпочитая смиренно вписаться в коллектив и строго придерживаться процедур, которым вы научились. Однако вместо этого вам надо двигаться в противоположном направлении. Завершая фазу ученичества, вы должны становиться все смелее. Не следует довольствоваться тем, что вы знаете. Расширяйте свои познания, проникая в сферы, родственные вашей. Это даст вашему уму топливо для того, чтобы выстраивать новые ассоциации между различными идеями. Экспериментируйте, рассматривайте проблемы под всеми возможными углами. По мере того как ваше мышление будет становиться все более гибким и подвижным, ваше сознание будет становиться все более многомерным, что позволит ему воспринимать все больше и больше аспектов реальности. И в конце концов вы обратитесь против тех самых правил, которые вы некогда впитали, и начнете переделывать и переименовывать их

так, чтобы они больше соответствовали вашей личности. Такая оригинальность приведет вас к вершинам власти.

ЗАКОН ДНЯ. Распространяйте свои познания на области, родственные вашей. Выберите какое-нибудь дополнительное умение и начните развивать его.

Мастерство, V. Пробудите в себе объемное сознание. Истинная творческая активность

2 МАРТА

Доберитесь до того, что внутри

Когда меня спрашивают, какое определение я дал бы мастерству или какой фразой я руководствуюсь в своей собственной жизни (или при написании очередной книги), я отвечаю: «Главное — добраться до того, что внутри». Я всегда пытаюсь увидеть изнанку вещей. Снаружи вещи выглядят определенным образом — несколько мертвенно, поскольку вы замечаете лишь их внешние черты. Добравшись же до «нутра», вы видите, как бьется сердце, вы понимаете, как все устроено, вам открывается реальность. К примеру, когда вы начинаете учиться играть в шахматы или играть на фортепиано, вы находитесь снаружи. Вы видите лишь внешнее, зримое, поверхность вещей. И вы изучаете правила, основные принципы и т.п. И это очень медленный и нудный процесс. Настоящего понимания у вас пока нет. Вы в замешательстве, вы мало что по-настоящему замечаете. Но в конце концов, если вы достаточно упорны, вам все-таки удастся проникнуть «внутрь». И вы чувствуете, как эта штука оживает. Шахматная доска или фортепиано уже больше не кажутся вам просто материальным объектом: они словно бы в вас самих. Вы интернализировали их — впитали в себя. Вам больше не надо задумываться о том, на какую клавишу нажать: клавиши, по сути, у вас в голове. Это и есть мастерство. Хороший пример — спорт. Мы говорим о великих футболистах: «У него словно третий глаз на затылке». Нет-нет, дело в том, что этот спортсмен *внутри* самой игры. Прославленные защитники говорят, что с каждым годом практики «игра словно бы замедляется». Нет, просто они все дальше проникают на ее внутреннюю сторону. То же самое

можно сказать об ученых, писателях, актерах и т.п., обо всех мастерах, которые по-настоящему знают свое дело, умеют смотреть на него изнутри, а не снаружи.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы будете усердно трудиться, вы проберетесь во внутренний круг знания. Это и есть конечная цель освоения мастерства: понимание по принципу «изнутри — наружу».

Роберт Грин: мастерство и исследование. Обретая мастерство. Беседа с Майклом Жерве, 25 января 2017

3 МАРТА

Воспитывайте в себе этику мастера

Всем великим мастерам, в том числе и нашим современникам, как-то удается сохранять в себе дух мастера. Ими движет не желание денег, славы, высокого положения, а стремление сделать совершенное произведение искусства, спроектировать лучшее здание, открыть какой-то новый научный закон, как следует освоить свое ремесло. Это помогает им не слишком остро реагировать на превратности своего профессионального пути, на взлеты и падения. Для них важнее всего сама работа. И в конце концов мастера начинают зарабатывать больше и становятся более знаменитыми — именно благодаря тому, что они возвращают в себе этот дух. Стив Джобс служил живым воплощением такой этики мастера. Он перенял ее от отца, обожавшего что-то создавать собственными руками. Любовь к совершенству, стремление делать все «в точности как надо» он перенес на разработку продуктов для Apple. В этом и состоит главная задача мастера: хорошо делать всякие вещи и гордиться этим.

ЗАКОН ДНЯ. Сохраняйте в себе дух мастера. Имейте в виду: важна лишь работа.

Роберт Грин. Пять ключевых элементов новой модели ученичества. The New York Times, 26 февраля 2013

4 МАРТА

Творческий процесс

Творческий процесс — штука трудноуловимая. Нас никак к нему не готовят. Поэтому мы часто идем по неверному пути. Но, изучая работу мастеров, трудившихся на протяжении многих веков, можно вычленить базовую схему, основополагающие принципы. Во-первых, очень важно встроить в творческий процесс некий начальный период, не задавая его рамки. Дайте себе время помечтать и поблуждать. Отправляйтесь в путь с некоторой небрежностью, без особой сосредоточенности. В этот период у вашего проекта образуются внутренние связи с определенными мощными эмоциями, которые естественным образом проявляются в вас, когда вы концентрируетесь на своих идеях. Позже вы сможете привести идеи в порядок, добиться того, чтобы проект становился все более реалистичным и рациональным. Во-вторых, лучше всего обзавестись широкими познаниями в вашей области и в смежных областях, давая мозгу больше возможных ассоциаций и связей. В-третьих, процесс не должен затухать, вы никогда не должны останавливаться на достигнутом, считая, будто ваш итоговый результат, к которому вы стремитесь, соответствует первоначальным представлениям. Вы должны воспитывать в себе глубокую неудовлетворенность собственной работой, потребность в постоянном совершенствовании идей, ощущение неуверенности: вы не слишком понимаете, куда вам двинуться дальше, и эта неопределенность подпитывает творческие порывы, поддерживает их свежесть. Наконец, вы должны с готовностью принимать неспешность движения. Когда речь идет о творческих свершениях, время всегда относительно.

Вне зависимости от того, сколько времени требуется для завершения вашего проекта, вы всегда будете испытывать нетерпение, желание поскорее добраться до конца. Величайшее действие, направленное на обретение творческой силы, как раз и состоит в том, чтобы «обратить вспять» это естественное нетерпение.

**ЗАКОН ДНЯ. Представьте, как много лет спустя вы
будете оглядываться назад и думать о сделанной
работе. Месяцы, которые вы посвятили творчеству,
вовсе не будут казаться мучительными и
многотрудными.**

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

5 МАРТА

Смотрите шире, дальше заглядывайте в будущее

В любой конкурентной среде, где есть победители и проигравшие, неизбежно одерживает верх тот, кто умеет смотреть на вещи шире, более глобально. Причина проста: подобные личности способны мысленно выходить за рамки текущего момента и контролировать общую динамику происходящего — благодаря продуманному выстраиванию стратегии. Большинство людей словно бы вечно заперты в клетке настоящего. На их решения слишком сильно влияют события, имеющие самое непосредственное отношение к тому, что происходит сейчас. Такие люди легко впадают в чрезмерную эмоциональность и склонны придавать проблемам слишком большое значение — притом что на самом деле эти проблемы не так уж важны. Продвижение к истинному мастерству естественным образом даст вам более глобальный взгляд на происходящее, но всегда разумно облегчить этот процесс, пораньше приучив себя постоянно расширять поле зрения. Для этого можно, в частности, всегда напоминать себе про цель работы, в которую вы сейчас вовлечены, и про то, как эта работа переплетена с вашими долгосрочными задачами. Учитесь, имея дело с какими бы то ни было проблемами, выявлять, как они связаны с более широкой картиной (а такая связь неизбежно есть). Если ваша работа не приносит желаемого эффекта, вы должны всесторонне рассмотреть ее, пока не найдете причину затруднения. В своей профессиональной сфере вам следует не просто наблюдать за соперниками, но еще и вскрывать — и

анализировать — их слабости. Вашим девизом должны стать слова: «Смотрите шире, дальше заглядывайте в будущее». Благодаря умственной тренировке такого рода вы сгладите себе путь к мастерству, при этом еще больше оторвавшись от конкурентов.

ЗАКОН ДНЯ. Выигрывает тот, кто смотрит на вещи более глобально. Расширьте поле зрения.

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

6 МАРТА

Изначальный ум, дарованный нам

Все мы обладаем врожденной творческой силой, которая хочет стать активной. Нам дарован некий изначальный ум, обладающий таким потенциалом. Человеческое сознание по природе своей креативно, оно постоянно выискивает связи и ассоциации между предметами, идеями и т.п. Оно жаждет исследовать неведомое, открывать новые аспекты мира, изобретать. Выразить эту творческую силу — наше величайшее желание. А если мы подавляем ее, это становится причиной многих наших несчастий. Творческую силу губит не возраст или нехватка таланта, а наш собственный дух, наше собственное отношение к себе и к жизни. Нам становится слишком уютно с тем знанием, которое мы приобрели. Нам страшно даже задуматься о каких-то новых идеях, мы начинаем бояться усилий, которые для этого нужны. Когда мыслишь более гибко, это сопряжено с риском: можно потерпеть неудачу и подвергнуться осмеянию. Мы предпочитаем жить давно знакомыми идеями и устоявшимися мыслительными привычками, но мы платим за это немалую цену: наш ум мертвает от отсутствия вызовов и новизны; мы достигаем «личного потолка» в своей области и утрачиваем контроль над своей судьбой, ибо становимся заменимыми.

**ЗАКОН ДНЯ. Делайте то, что хочет делать ваш ум:
исследуйте неведомое, задумывайтесь о новых идеях и
принимайте их.**

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность

7 МАРТА

Не позволяйте уму застаиваться

В детстве наш разум никогда не переставал работать. Мы были открыты новому опыту и впечатлениям — и поглощали как можно больше. Мы обучались быстро, потому что окружающий мир воодушевлял нас. Когда мы расстраивались или чувствовали досаду, мы находили способ получить желаемое и затем быстро забывали эту проблему, как только у нас на пути оказывалось что-нибудь новенькое. Наше сознание вечно пребывало в движении, оно всегда испытывало возбуждение, им постоянно владело любопытство. Древнегреческий мыслитель Аристотель полагал, что движение — определяющий фактор в жизни. То, что не движется, мертво. То, что обладает скоростью и мобильностью, таит в себе больше возможностей, больше жизни. Всем нам изначально дарован подвижный ум, но с годами он становится все более неповоротливым. Возможно, когда вы задумываетесь о том, какие черты юности вы хотели бы вернуть сейчас, вам приходит в голову ваша внешность, ваша физическая форма, простые радости. На самом-то деле вам нужна та гибкость ума, которой вы некогда обладали. Всякий раз обнаруживая, что ваши мысли упорно вертятся вокруг какого-то определенного предмета или идеи (страстного увлечения, обиды...), заставьте их сдвинуться с мертвой точки. Отвлекитесь на что-нибудь другое. Подобно ребенку, найдите что-то новое, во что вы сможете погрузиться, такое, что в самом деле достойно вашего сосредоточенного внимания. Не тратьте время на то, что вы не можете изменить, что не подвластно вашему влиянию. Просто двигайтесь дальше. Не останавливайтесь.

**ЗАКОН ДНЯ. Откликайтесь на требования момента.
Перескакивайте с мысли на мысль, с задачи на задачу, с
темы на тему: пусть ваш ум будет гибким и подвижным.**

*33 стратегии войны. Стратегия 2. Не сражайтесь на прошедшей войне.
Стратегия умственной партизанской войны*

8 МАРТА

Сохраняйте в себе способность удивляться

Юность счастлива, потому что способна видеть красоту. Всякий, кто сохраняет в себе это умение, никогда не состарится.

ФРАНЦ КАФКА

Пройдя суровую фазу ученичества и начав разрабатывать свои творческие мышцы, мы невольно испытываем чувство удовлетворения от того, чему мы научились и насколько далеко продвинулись. И мы естественным образом начинаем принимать как должное определенные идеи, которые мы усвоили и развили. Постепенно мы перестаем задаваться вопросами, терзавшими нас прежде. Ведь мы уже знаем ответы. Мы остро ощущаем собственное превосходство. Незаметно для нас самих наше сознание медленно сужается и коснеет, а в душу прокрадывается самоуспокоенность. Может, публика и продолжает хвалить нас за наши былые заслуги, но теперь мы давим в себе творческий потенциал — и возможно, никогда не вернем его обратно. Старайтесь как можно сильнее противостоять этой тенденции, влекущей вас «под горку». Для этого надо ценить способность активно удивляться. Постоянно напоминайте себе, как мало вы на самом деле знаете и каким таинственным остается мир.

ЗАКОН ДНЯ. Реальность бесконечно загадочна. Пусть она постоянно наполняет вас трепетом зачарованного восторга. Все время напоминайте себе, как много на свете того, чему вы еще можете научиться.

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность

9 МАРТА

Нетерпение — ваш враг

Терпение горько, но плод его сладок.

АРИСТОТЕЛЬ

Главное препятствие для развития и проявления творческой силы — ваше нетерпение, почти неизбежное желание ускорить процесс, побыстрее что-то выразить и произвести сенсацию. В таких случаях вы не успеваете освоить даже основы и в вашем распоряжении не будет нужного «словарного запаса». Вам кажется, что вы очень оригинальны, полны творческой энергии, — на самом же деле вы, скорее всего, просто имитируете чужой стиль или же занимаетесь бессмысленным разглагольствованием. Но аудиторию трудно обмануть. Она чувствует в вас нехватку внутренней прочности, подражательность, стремление любой ценой добиться внимания — и она отворачивается от вас или же мимоходом бросает несколько вялых похвал, о которых сама же быстро забывает. Лучший путь — стараться любить обучение как таковое. Всякий, кто в течение 10 лет будет впитывать методики и правила своей сферы, опробуя их, осваивая, исследуя и персонализируя, неизбежно найдет свой подлинный голос и породит нечто уникальное и выразительное.

ЗАКОН ДНЯ. Рассматривайте свою жизнь в долгосрочной перспективе. Если вы будете проявлять терпение и спокойно следовать процессу постепенного развития, вы сможете без труда выразить себя.

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность

10 МАРТА

Знание — ваш повелитель

Что отличает настоящего творца от того, кто менее креативен? Не какой-то особый талант, а более обширные познания (в форме практической компетенции) и стремление приобретать и использовать их. Это стремление сохраняется очень долго — возможно, формируя всю жизнь человека, постоянно вдохновляя его.

МАРГАРЕТ БОДЕН

Чтобы приструнить тщеславие своего «я», вы должны относиться к знанию с некоторым смирением. Вот как говорил об этом великий ученый Майкл Фарадей. Научное знание, напоминал он, постоянно развивается. Величайшие теории той или иной эпохи впоследствии оказываются опровергнуты или по крайней мере откорректированы. Человеческий ум попросту слишком слаб, чтобы четко, ясно, во всех подробностях представлять себе реальность. Сейчас вы формулируете идею или теорию, и она кажется вам такой свежей, живой, правильной — но пройдет несколько веков или даже десятилетий, и кто-нибудь почти наверняка докажет ее несостоятельность или просто высмеет ее. (Мы обычно посмеиваемся над теми, кто жил до XX в. и не верил в эволюцию, считая, что миру всего 6000 лет. Но представьте, как в будущем люди станут хохотать над нами из-за тех наивных представлений, которых мы придерживались в нашем XXI в.) Так что лучше иметь это в виду и не слишком увлекаться своими идеями, не слишком верить в их истинность.

**ЗАКОН ДНЯ. Наука постоянно развивается. Не давайте
вашему самолюбию обмануть вас. Вы всегда в**

подчиненном положении по отношению к знанию.

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

11 МАРТА

Интенсивность сосредоточенности

Многим из тех, кто знал Марселя Пруста юношей, представлялось, что он вряд ли когда-нибудь достигнет истинного мастерства, ведь на первый взгляд казалось, что он теряет так много драгоценного времени. Он вроде бы только тем и занимался, что читал книги, гулял, писал бесконечные письма, посещал светские вечеринки, спал весь день да сочинял неглубокомысленные статейки о нравах общества. Но за этим фасадом таилась сила интенсивного внимания. Он не просто читал книги — он словно разделял их на составляющие, тщательно анализируя, извлекая ценные уроки, которые могли пригодиться в его собственной жизни. Благодаря этому в его мозгу отпечаталось множество стилей, что обогатит и его собственный писательский стиль. Пруст не просто вращался в свете — он пытался как можно глубже проникнуть в суть людей, обнаружить тайные мотивы их поступков. Он не просто анализировал свою психологию, но сумел настолько глубоко изучить различные уровни сознания (обнаруженные в себе), что пришел к таким выводам в отношении работы памяти, которые предвосхитили многие открытия в области нейронаук. Даже смерть матери он использовал как источник творческой силы. После того как она ушла из жизни, Пруст погрузился в писательство, чтобы справиться с депрессией, и воссоздал чувства, существовавшие между ними, в своей книге. Позже он описывал это так: все эти впечатления и переживания были подобны семенам, и как только он взялся за свое великое многотомное сочинение «В поисках утраченного времени», он работал, словно садовник,

ухаживающий за растениями, которые укоренились за много лет до этого.

ЗАКОН ДНЯ. Принесут плоды не сами ваши занятия как таковые, а напряженные усилия вашего внимания.

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

12 МАРТА

Совершенствуйтесь благодаря неудачам

Генри Форд был из тех, чей ум от природы настроен на изучение различных механизмов. Он обладал способностью, присущей всем великим изобретателям: умел представлять себе разные детали и то, как они могли бы действовать вместе. Если его просили описать, как что-то работает, Форд всегда хватал листок бумаги или салфетку и набрасывал схему, не тратя лишних слов. Благодаря такому типу интеллекта его ученичество по части освоения машин шло легко и быстро. Но когда дошло до запуска его изобретений в массовое производство, Форд столкнулся с неприятным фактом: у него не было необходимых знаний. Ему требовался дополнительный период ученичества — чтобы стать бизнесменом и предпринимателем. К счастью, работа с механизмами развила в нем особого рода практический ум и терпение, а кроме того, он постепенно выработал такой способ решения проблем, который можно было применять к чему угодно. Когда машина отказывает, вы не принимаете это на свой счет и не впадаете в уныние. На самом деле поломка — это даже хорошо, ведь обычно она показывает вам изначальные недостатки устройства и пути его усовершенствования. Вы просто ковыряетесь в нем, пока не добьетесь нужного результата. То же самое должно относиться и к деловым предприятиям. Ошибки и провалы — это именно то, с помощью чего вы просвещаетесь. Они сообщают вам о ваших недостатках. От окружающих в этом смысле трудно добиться толку, потому что они часто не вполне искренни и в свои похвалах, и в критике. Кроме того, промахи позволяют вам увидеть недочеты в ваших идеях, ведь минусы

обнаруживаются лишь после того, как вы принимаетесь воплощать идеи в жизнь. Вы начинаете понимать, чего на самом деле хочет ваша аудитория, осознавать расхождения между вашими идеями и их реальным эффектом.

ЗАКОН ДНЯ. Поломки — средство обучения. Они пытаются о чем-то поведать вам. И вы должны к ним прислушиваться.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

13 МАРТА

Творческая выносливость

Размышляя о предстоящей работе над «Мастерством», я осознал, что с ней сопряжена особого рода трудность. По опыту написания предыдущих книг я знал, что ближе к концу обычно так выматываюсь, что от этого страдает качество текста. Думаю, многие писатели частенько выдыхаются на полпути, не справившись со сложностью и плохой организованностью материала. Но я решил подойти к делу как к марафону и найти способ как-то увеличить выносливость. Для этого я задумал интенсифицировать режим упражнений. Обычно я упражняюсь каждый день, но я решил постепенно увеличивать время и дистанцию. В какой-то момент я понял, что рано или поздно достигну своего рода плато — перестану уставать, дойдя до определенной дистанции и продолжительности тренировки. И я останусь на этом плато все время, пока буду заниматься проектом. В таких видах спорта, как велосипедные гонки на большие дистанции, подобного рода тренировки помогают постепенно повышать уровень выносливости. Лучше в течение какого-то периода пребывать на плато, чем продолжать наращивать нагрузку. Мне хотелось увидеть, сможет ли такая тактика стабилизировать уровень энергии во время написания книги.

В последние несколько месяцев работы над проектом, когда неотвратимо надвигающийся дедлайн вынуждал меня трудиться еще более напряженно, я отметил, что стал значительно спокойнее, что теперь я лучше справляюсь со стрессом и у меня появились запасы энергии, откуда я могу черпать ресурсы, чтобы

трудиться много часов подряд. Я пришел к выводу: тело и сознание настолько тесно переплетены, что невозможно определить, как они воздействуют на нас по отдельности. Ощущение наполненности энергией сказывается на нашем настроении, что, в свою очередь, влияет на наши усилия самыми разными путями и самым непосредственным образом. А смятение или неорганизованность, связанные с работой, могут оказывать на нас чудовищное воздействие в физическом смысле.

ЗАКОН ДНЯ. Процесс создания чего-то стоящего подобен марафону. Вы должны тренироваться, чтобы его пробежать.

HuffPost, 15 ноября 2012

14 МАРТА

Погрузитесь в подробности

Когда Леонардо да Винчи решил создать совершенно новый, более реалистичный и эмоциональный, стиль в живописи, он начал тщательно исследовать детали. Художник проводил долгие часы, экспериментируя со светом, падающим на различные геометрические фигуры, чтобы проверить, как освещение меняет вид предметов. Он посвятил сотни страниц записных книжек изучению различных тонов тени — во всевозможных комбинациях. С таким же пристальным вниманием он относился к складкам платья, к нюансам прически, к бесчисленным мелким и мимолетным изменениям в выражении человеческого лица. Глядя на его полотна, мы не отдаем себе отчета в том, сколько сил потратил автор на их создание, но мы чувствуем, насколько они живее и реалистичнее многих других: живописец словно бы сумел уловить и запечатлеть саму действительность.

Пытайтесь подходить к любой проблеме или идее гораздо более непредвзято и открыто, чем прежде. Пусть изучение деталей направляет ваше мышление, помогает формировать ваши теории. Воспринимайте все, что есть в природе (и вообще в мире), как своего рода голограмму, где мельчайшая часть выражает нечто очень важное применительно ко всему объекту в целом. Погружение в подробности позволит вам бороться с вечным стремлением мозга обобщать — и приблизит вас к реальности.

**ЗАКОН ДНЯ. Узнавайте секрет любой реальности,
раскрыв ее детали.**

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность

15 МАРТА

Пусть ваша работа оживет

Жадное стремление Леонардо да Винчи добраться до самой сути, изучая жизнь во всех подробностях, побудило его заняться детальным исследованием анатомии человека и животных. Ему хотелось научиться рисовать человека или, к примеру, кошку, как бы продвигаясь изнутри наружу. Он собственноручно рассекал трупы, распиливал черепные коробки и кости, посещал анатомический театр, чтобы как можно ближе познакомиться со строением мышц и нервов. Его анатомические зарисовки обогнали свое время по уровню точности. В вашей собственной работе вы должны следовать путем Леонардо. Большинству не хватает терпения погрузиться во все тонкости, мелочи и подробности, которые являются неотъемлемой частью того, чему посвящена их работа. Они торопятся породить эффект, произвести сильное впечатление, они мыслят размашистыми мазками. И их работа неизбежно отражает эту недостаточную внимательность к деталям: публика не ощущает глубинной связи с ней, и произведение видится каким-то легковесным. А вы должны воспринимать ваше произведение (чем бы вы ни занимались) как нечто такое, что обладает своей жизнью, своими «чертами личности». Рассматривайте его как нечто живое, осознавая, что ваш путь к мастерству лежит через изучение и впитывание этих деталей неким универсальным, всеобъемлющим образом, пока вы не ощутите эту жизненную силу и не научитесь без особых усилий выражать ее в своей работе.

**ЗАКОН ДНЯ. Воспринимайте ваше будущее
произведение как живое существо. Ваша задача — дать
ему жизнь и заставить других ощутить ее.**

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

16 МАРТА

Измените свой взгляд на мир

Урок прост: истинная творческая сила заключается в открытости и приспособляемости нашего духа. Когда мы видим или испытываем что-нибудь, мы должны уметь посмотреть на это под несколькими разными углами, чтобы разглядеть другие возможности — не только те, которые сразу бросаются в глаза. Мы должны представлять себе, что окружающие нас объекты можно использовать для различных целей. Мы не цепляемся за свою исходную идею из чистого упрямства или из-за того, что наше самолюбие пострадает, если мы признаемся, что идея неверна. Вместо этого мы следуем за тем, что являет нам себя в настоящий момент, исследуя и используя различные ответвления и обстоятельства пути, разнообразные непредвиденные случаи, которые то и дело происходят. Благодаря этому мы формируем крылья из отдельных перьев. Главная разница здесь — не в какой-то творческой силе, изначально существующей в мозге, а в том, как мы смотрим на мир, и в гибкости, позволяющей по-новому представить увиденное.

**ЗАКОН ДНЯ. Креативность и приспособляемость
неразрывно связаны. Сегодня же взгляните на вещи под
всеми возможными углами.**

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

17 МАРТА

Эта сила не достается легко

Чтобы создать значимое произведение искусства, сделать открытие или изобрести что-либо, требуется огромная дисциплина, сильный самоконтроль и немалая эмоциональная стабильность. Кроме того, для этого нужно освоить различные методы, действующие в вашей области. Наркотики и состояние умоисступления лишь разрушают эту вашу силу и способности. Не попадайтесь на удочку романтических мифов и клише, связанных с креативностью. Наша культура изобилует ими, и они предлагают нам оправдания или панацею, как бы показывающие, что такая сила достается легко. Но когда вы смотрите на выдающиеся работы истинных творцов, вы не должны забывать о том, что выпало на долю этих мастеров: годы практики, бесконечные повторения устоявшихся действий, долгие часы сомнений, настойчивое преодоление препятствий.

ЗАКОН ДНЯ. Творческая энергия — плод усилий мастера, а не результат чего-то еще. Не поддавайтесь под обаяние романтических мифов.

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая активность

18 МАРТА

Могущество желания и решимости

Когда-то я работал в одном нью-йоркском издательстве. Среди наших авторов была Тони Моррисон. Мы готовили к печати ее первый роман. Я никогда не забуду, как это было. Тони Моррисон сама работала в этом же издательстве — редактором. Она сидела на работе до шести или семи вечера, потом возвращалась на поезде домой (она жила в Коннектикуте). Тони воспитывала двух детей. Она приходила домой, готовила им еду, укладывала их спать, а в 11 вечера садилась за стол и начинала писать. Так она и написала свой первый роман. Вот какого типа энергией и решимостью вам надо обладать. Мне всегда казалось, что в этом есть нечто сверхчеловеческое. Я знаю, что сам бы я так никогда не смог. Зато посмотрите, кем Тони стала. Потому что она так сильно этого хотела.

ЗАКОН ДНЯ. Чтобы достигнуть уровня истинного мастерства, надо полностью посвятить себя делу, которое вы избрали. Вы должны действительно хотеть выйти на такой уровень. Что заставит вас проявить такой энтузиазм, такую самозабвенную сосредоточенность?

Роберт Грин в программе «Живые беседы в Лос-Анджелесе», 11 февраля 2019

19 МАРТА

Губительная динамика

Возможно, самое главное препятствие на пути развития и проявления творческих способностей человека — естественный «распад», который со временем начинается в любой профессии, в любой сфере. В науке или в бизнесе определенный способ мышления или метод ведения дел, однажды успешный, быстро закрепляется в качестве образца, становится стандартной процедурой. С годами люди забывают, почему устоялась именно такая схема, и просто следуют безжизненному набору методик и приемов. В искусстве кто-нибудь утверждает новый яркий стиль, созвучный духу времени. И этот стиль обладает преимуществами уже благодаря тому, что он так отличается от других. Вскоре повсюду являются подражатели. Стиль входит в моду, ему стараются соответствовать, пусть такое соответствие поначалу и выглядит бунтарством. Все это может тянуться лет 10 или 20; в конце концов новый метод вырождается в клише. Ничто в культуре не в силах избежать этой губительной динамики. Однако эта проблема создает великолепную возможность для творческих личностей. Вы начинаете вглядываться в себя. У вас есть нечто такое, что вы хотите выразить, нечто (как вам кажется) уникальное, связанное с вашими личными склонностями. Вы должны убедиться, что это не порождение какого-то популярного тренда или модного веяния, что это действительно исходит от вас, что это — нечто подлинное. Может быть, это какой-то звук, который вы не слышите в современной вам музыке, или сюжет, который пока никого не заинтересовал, или тип книги, который не вписывается в обычные категории.

Пусть эта идея, этот звук, этот образ как следует укоренятся в вас. Ощувив возможность создания нового языка или нового способа что-то делать, вы должны принять сознательное решение вести игру против тех самых условностей, которые вы считаете мертвыми и от которых хотите избавиться.

ЗАКОН ДНЯ. Людям смертельно хочется чего-то оригинального. Создавая новое, вы заодно создадите и собственную аудиторию, и сможете влиять на дальнейшее развитие культуры.

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая активность

20 МАРТА

Мозг мастера

Теперь мы можем с уверенностью заключить, что мозг — необычайно пластичная биологическая система, которая находится в состоянии динамического равновесия с окружающим миром. Даже его базовые связи постоянно обновляются в ответ на меняющиеся запросы органов чувств.

ВИЛЕЙАНУР РАМАЧАНДРАН

Когда вы беретесь за что-то новое, многие нейроны лобной коры подключаются к этому процессу, что помогает вам обучаться. Мозгу приходится иметь дело со значительным объемом новой информации, и это может привести к стрессам и перегрузке, если для обработки таких сведений будет задействована лишь сравнительно ограниченная часть мозга. На протяжении этой начальной стадии, когда мы интенсивно концентрируемся на задаче, лобная кора даже увеличивается в размерах. Но после того как мы что-то неоднократно повторили, эта последовательность действий записывается в «схему подключения» наших нейронов и начинает работать автоматически, а нейронные маршруты, относящиеся к освоенному нами навыку, делегируются другим частям мозга, залегающим в более глубоких слоях коры. Нейроны же лобной коры, которые требовались нам на начальных стадиях, теперь освобождаются для того, чтобы выучить что-нибудь новое, и эта область снова ужимается до нормальных размеров. В конечном счете развивается целая сеть нейронов, помнящая это конкретное задание: вот почему мы по-прежнему можем прокатиться на велосипеде после того, как много лет назад этому научились, хотя и с тех пор ни разу не упражнялись. Если посмотреть на работу лобной коры тех, кто что-то как следует

освоил благодаря повторению, мы увидим, что она весьма спокойна и неактивна, когда такой человек выполняет действия, связанные с этим умением или навыком. Вся мозговая деятельность, имеющая отношение к этому умению или навыку, сосредоточена в более глубоких областях и требует гораздо меньше сознательного контроля.

ЗАКОН ДНЯ. Чем больше умений и навыков вы приобретаете, тем больше нейронных связей образуется в вашем мозге.

Мастерство, II. Отдайтесь реальности. Идеальное ученичество

21 МАРТА

Мастер-универсал

Главным умением Гёте было обнаружение связей между явлениями и проблемами. Оно основывалось на десятилетиях глубоких наблюдений и размышлений. Гёте служил воплощением идеала универсального человека (так это называли во времена Возрождения) — того, кто хорошенько «поварился» во всех областях знания и чей ум поэтому приближается к проникновению в суть самой природы и прозревает тайны, невидимые для большинства. Сегодня кому-то может показаться, что личность вроде Гёте — странный пережиток XVIII в., а гётевский идеал всеобъемлющего знания — мечта времен романтизма. Но это совершенно не так. Причина проста: сама конструкция человеческого мозга и присущая ему потребность выявлять и выстраивать связи и ассоциации как бы наделяет его собственной волей. Вероятно, на этом пути эволюция человека преодолела немало поворотов, но в конечном счете желание устанавливать связи побеждает, поскольку это весьма мощная составляющая нашей природы, наших склонностей. Различные аспекты современных технологий сегодня предоставляют колоссальные возможности для выстраивания связей между областями знания, различными идеями и т.п. И вы должны стремиться стать частью этого процесса универсализации, все больше расширяя охват своих знаний, проникая в другие сферы все дальше и дальше. Плодотворные идеи, которые рождаются на этом пути, уже сами по себе будут вам наградой.

**ЗАКОН ДНЯ. Неумоимо раздвигайте горизонты
познания: это позволяет видеть связи между, казалось
бы, несвязанными вещами.**

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

22 МАРТА

О медитации

Все сложности, с которыми сталкиваются люди, коренятся в неспособности человека тихо посидеть в комнате одному.

БЛЕЗ ПАСКАЛЬ

Часто писатель начинает свою книгу с захватывающей идеи, и эта увлеченность проявляется в энергии первых глав. А потом автор погрязает в материале. Структура текста рассыпается, повторяются одни и те же идеи. В результате последние несколько глав уже не наполнены таким же пылом, как первые. Трудно сохранять энтузиазм, энергию и свежесть на протяжении нескольких месяцев или даже лет, требуемых для того, чтобы написать книгу. Я стараюсь избежать такой участи. В этом мне помогает ежеутренняя дзенская медитация (дзадзен). Главная цель такой формы медитации (у нее имеется и другое название — *шикантаза*) состоит в том, чтобы научиться опустошать свой ум, как следует развить в себе способность концентрироваться (*джорики*) и получить доступ к более бессознательным, интуитивным формам мышления. Медитация значительно улучшила мою способность сосредотачиваться, когда я читаю или делаю какие-то заметки. Раздражающие факторы, которые несколько лет назад очень мне досаждали, теперь по большей части игнорируются или забываются. Я воспитал в себе терпение по отношению к монотонности практики, к тому же теперь я лучше умею справляться с мелочной критикой. Уже на раннем этапе я понял, как эти упражнения мне помогают (в нескольких аспектах), и с тех пор медитирую каждое утро. Вы ощущаете

нетерпеливое беспокойство на пути к освоению мастерства? Вы обнаружили, что пустяки часто злят вас, отвлекая от дела жизни? Рекомендую вам взяться за медитацию.

**ЗАКОН ДНЯ. Ум мастера должен уметь
концентрироваться на одном и том же в течение
продолжительного времени. Воспитайте в себе
соответствующие привычки.**

powerseductionandwar.com, 4 сентября 2014

23 МАРТА

Прислушивайтесь к своей досаде

Композитор Рихард Вагнер так усердно трудился над оперой «Золото Рейна», что однажды его поразил временный творческий паралич. Испытывая сильнейшую досаду, он отправился на долгую прогулку по лесу, прилег на траву и задремал. В каком-то полусне ему показалось, будто он тонет в стремительном потоке. Звуки струй складывались в аккорды. Он с испугом пробудился: ему представилось, что он вот-вот пойдет на дно. Вагнер поспешил домой — записать аккорды из своего сна. Казалось, они идеально передают шум бурного потока. Эти аккорды стали прелюдией оперы, пронизывающим ее лейтмотивом и вообще одним из самых поразительных музыкальных достижений композитора. Подобных историй много, и сама их распространенность сообщает нам нечто очень важное о человеческом мозге и о том, чем может быть обусловлен пик творческой активности. Можно попытаться объяснить эту картину так. Если на всем протяжении работы над проектом мы сохраним такое же возбужденное состояние, как в начале, поддерживая в себе интуитивное ощущение, которое породило все это, мы никогда не сможем отойти на нужное расстояние, чтобы объективно взглянуть на сделанное и успешно совершенствовать его. Утрата первоначальной живости заставляет нас вновь и вновь перерабатывать основную идею, не позволяя слишком рано успокоиться на легком решении. Досада и напряжение, постепенно накапливающиеся в нас, когда мы упорно посвящаем все усилия лишь одной проблеме или идее, в конце концов естественным образом приведут к срыву, к точке

перелома. В такие моменты мы осознаём, что движемся в никуда. Так наш мозг сигнализирует нам: подожди, сделай паузу (она должна длиться столько, сколько необходимо, не надо себя ограничивать). И большинство творческих людей следует этим советам мозга — сознательно или бессознательно.

**ЗАКОН ДНЯ. Творческий кризис? Сделайте паузу.
Займитесь чем-нибудь другим. Ваш мозг в конце концов
сам приведет вас обратно.**

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

24 МАРТА

Ум подобен мышце

Рассматривайте свой ум как мышцу, которая со временем естественным образом привыкает лишь к определенным движениям, если только ее сознательно не разрабатывать с помощью широкого круга упражнений. Причины такого ограничения двояки. Во-первых, мы обычно предпочитаем одни и те же мысли (и способы мышления), потому что они вселяют в нас чувство неизменности, привычности, узнаваемости. Кроме того, если мы придерживаемся одних и тех же методов, это позволяет нам экономить массу усилий. Человек — существо, которое любит действовать согласно заведенному порядку. Во-вторых, всякий раз, когда мы усердно трудимся над какой-то проблемой или идеей, наше сознание (тоже естественным образом) сужает свой фокус — как раз из-за того, что здесь требуется большое напряжение, бóльшая затрата сил. А значит, чем дальше мы движемся по пути к выполнению нашей творческой задачи, тем меньше альтернативных возможностей или точек зрения мы склонны рассматривать. Процесс такого закоснения присущ всем нам, и лучше всего признаться, что вам тоже свойственен этот недостаток. Единственное противоядие — применять стратегии, направленные на освобождение ума, на то, чтобы впускать в него альтернативные способы мышления. Это очень важно для творческого процесса, а кроме того, оказывает невероятно целительное воздействие на нашу душу. Всесторонняя стимуляция вашего мозга и ваших органов чувств поможет высвободить ваш природный творческий потенциал и оживить ум, вернув ему первозданную свежесть.

**ЗАКОН ДНЯ. Не останавливайтесь на достигнутом.
Постоянно идите на риск. Меняйтесь. Пытайтесь хотя
бы кое-что узнать о какой-либо области, в которой вы
совершенно не разбираетесь. Или посмотреть на дело с
позиции, которую вы прежде даже не учитывали.**

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

25 МАРТА

*Воспитывайте в себе «отрицательную»
способность*

Умение принимать таинственное и неопределенное — это «отрицательная способность», как ее называл поэт Джон Китс. Все мастера обладают отрицательной способностью, и она служит источником их творческого могущества. Именно это качество позволяет им рассматривать более широкий круг идей и экспериментировать с ними, что обогащает методику, делает ее более изобретательной. Моцарт никогда не перенимал и не отстаивал какие-то конкретные мнения по поводу музыки. Вместо этого он впитывал существующие музыкальные стили и вплетал их в собственную композиторскую манеру. На довольно позднем этапе своего пути он впервые познакомился с творчеством Иоганна Себастьяна Баха: эта музыка очень отличается от его собственной и в каком-то смысле более сложная. Большинство художников заняли бы оборонительные позиции, с порога отвергли бы то, что бросает вызов их собственным принципам. А вот Моцарт раскрылся навстречу новым возможностям. Он почти год изучал, как Бах использует контрапункт, и вписывал эти приемы в собственный музыкальный словарь. Благодаря этому его музыка обрела удивительное новое звучание. Воспитание в себе отрицательной способности — не какая-то поэтическая причуда (как могло бы показаться): это самая важная составляющая успеха творческого мыслителя. Потребность в определенности — самый страшный недуг из всех, что угрожают уму.

ЗАКОН ДНЯ. Воспитывайте в себе привычку сопротивляться потребности непременно судить обо всем, что попадает на пути. Рассматривайте точки зрения, противоположные вашей, и даже временно задействуйте их, чтобы понять, каково это — смотреть на дело под таким углом. Из всех сил старайтесь нарушать обычный ход своих мыслей, не поддаваться ощущению, будто вы уже знаете истину.

*Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая
активность*

26 МАРТА

Обращайте внимание на негативные сигналы

В рассказе Артура Конан Дойла «Серебряный» Шерлок Холмс успешно распутывает преступление, обратив внимание на то, чего *не* произошло: жившая в семье собака не лаяла. Это означало, что убийца принадлежит к числу тех, кого собака хорошо знает. Рассказ служит хорошей иллюстрацией известного явления: обычный человек чаще всего не обращает внимания на то, что должно было случиться, однако не случилось. Мы по природе своей склонны фиксироваться на позитивной информации: тут имеются в виду не «хорошие новости», а то, что мы можем увидеть и услышать. И нужна творческая личность вроде Холмса, чтобы мыслить более широко и дисциплинированно, рассматривая информацию, которой не хватает применительно к тому или иному событию, наглядно представляя себе это отсутствие так же легко, как мы видим присутствие. Столетиями врачи верили, что причиной болезней являются лишь внешние факторы, атакующие организм: заразные микробы, сквозняки, «миазмы» и т.п. И успешность лечения, как считалось, зависит от того, сумеем ли мы найти препарат, способный противостоять вредоносному воздействию этих агентов болезни, порожденных средой. Но в начале XX в. биохимик Фредерик Хопкинс, изучая воздействие цинги на организм, решил изменить этот подход. Он предположил, что причина проблемы — не в том, что нападает в организм снаружи, а то, чего не хватает в самом организме. Проявляя творческое мышление, он смотрел не на то, что присутствует, а именно на то, что отсутствует. Результат — его работа, посвященная

витаминам, которая стала прорывом в науке и совершенно изменила наши представления о здоровье как таковом.

ЗАКОН ДНЯ. Способность изменить угол зрения — производная от воображения. Учитесь воображать больше возможностей, чем обычно рассматриваете. Старайтесь не фиксироваться лишь на том, что есть. Размышляйте и о том, чего не хватает.

Мастерство, V. Пробудите ум, имеющий много измерений. Творческая активность

27 МАРТА

Сила пиковых переживаний

Во время пиковых переживаний, больше, чем в любое другое время, человек чувствует себя ответственным, активным, творческим центром своей собственной деятельности и своего восприятия. Он чувствует себя «первопричиной», хозяином самому себе (а не сотворенным кем-то еще, беспомощным, зависимым, пассивным, слабым и подчиненным). Он чувствует себя абсолютно независимым, полностью отвечающим за свои действия, обладающим непреклонной волей, хозяином своей судьбы, «действующей силой»⁵.

АБРАХАМ МАСЛОУ

Возможно, главная трудность, с которой вы столкнетесь, работая во имя высшей цели, — необходимость надолго с головой погрузиться в работу и даже идти ради этого на жертвы. Вам часто придется преодолевать разочарование и скуку, не говоря уже о неудачах и желании переключиться на быстрые удовольствия, которыми постоянно соблазняет окружающий мир. Преимущества зачастую кажутся очевидными далеко не сразу. И с годами вы можете оказаться жертвой профессионального выгорания. Чтобы не впасть в уныние, нужно, чтобы у вас возникали моменты полного погружения в поток, когда ваше сознание так увлечено работой, что вы как будто выходите за пределы собственного «я». При этом вы ощущаете глубочайшее спокойствие и огромную радость. Психолог Абрахам Маслоу назвал такие моменты пиковыми переживаниями: испытав подобное, вы переменитесь навсегда. Вам постоянно будет хотеться ощутить это снова. Все «быстрые удовольствия», которые сулит окружающий мир, поблекнут в сравнении с такими моментами. Когда вы ощутите, что ваш упорный труд и жертвы вознаграждены, ваше чувство цели станет гораздо острее.

**ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же войдите в состояние потока.
Игнорируйте отвлекающие факторы и возможность
получить дешевое удовольствие. Забудьтесь,
погрузившись в работу.**

*Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон
бесцельности*

28 МАРТА

Выйдите за пределы разума

Благодаря интенсивному и продолжительному погружению в одну и ту же сферу настоящие мастера постепенно приходят к пониманию всех компонентов того, что они изучают. Они достигают момента, когда все это уже впитано (интернализировано) и они больше не видят отдельных частей, зато обретают интуитивное ощущение целого. Они в буквальном смысле видят или чувствуют динамику происходящего. В науках о живом хороший пример — Джейн Гудолл, годами изучавшая шимпанзе Восточной Африки. Постоянно взаимодействуя с ними, Гудолл достигла стадии, когда она стала мыслить как шимпанзе и благодаря этому смогла разглядеть такие элементы их социальной жизни, в которых совершенно не могли разобраться никакие другие ученые. Она приобрела интуитивное ощущение не только того, как эти обезьяны ведут себя на индивидуальном уровне, но и того, каким образом они действуют как группа (а это неотъемлемая часть их жизни). Исследуя социальную жизнь шимпанзе, Гудолл сделала множество открытий, навсегда изменивших наши представления об этих животных. И эти открытия вовсе не становятся «менее научными» из-за того, что они опираются на столь глубокий уровень интуитивного понимания.

ЗАКОН ДНЯ. Со временем мастера обретают интуитивное ощущение целого применительно к своей области. Если вы проявите нужное терпение на этом пути, вас ждет восторг и радость.

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

29 МАРТА

Сплетайте интуитивное и рациональное. Пункт А

Альберт Эйнштейн называл ум, способный к интуиции и созданию метафор, священным даром. Он добавлял, что рациональный ум — наш верный слуга. Вот ведь парадокс: в контексте современной жизни мы начали преклоняться перед слугой и осквернять божественное.

БОБ СЭМПЛЗ⁶

Все мы обладаем доступом к некоей высшей форме разума, которая позволяет нам больше видеть в мире, предугадывать грядущие тренды, быстро и точно откликаться на любое изменение обстоятельств. Эта способность воспитывается путем глубокого погружения в сферу, которую мы изучаем. При этом важно оставаться верным своим склонностям вне зависимости от того, насколько необычным наш подход может казаться другим. Благодаря этой глубокой погруженности в предмет (на протяжении многих лет) мы постепенно обретаем интуитивное ощущение сложных составляющих нашей области. Когда мы сплетаем это интуитивное понимание с рациональными процессами, мы раздвигаем границы сознания до пределов своего потенциала — и способны прозревать тайную, глубинную сущность самой жизни. А затем мы приобретаем возможности, которые почти сопоставимы с инстинктивной силой и скоростью животных, но обогащены широтой мыслительного охвата, которую дает наше человеческое сознание.

**ЗАКОН ДНЯ. Наш мозг изначально заточен на то, чтобы
обрести такого рода силу, и нас будет естественным
образом тянуть к развитию в себе интеллекта
подобного типа, если мы будем до конца следовать
своим склонностям.**

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

30 МАРТА

*Сплетайте интуитивное и рациональное.
Пункт Б*

Великий шахматист Бобби Фишер говорил, что способен мысленно выходить за пределы разнообразных ходов своих фигур на доске: через какое-то время он научился видеть «силовые поля», что позволило ему предугадывать дальнейшее течение игры. А пианист Гленн Гульд дошел до стадии, когда ему больше не требовалось фокусироваться на отдельных нотах или частях произведения, которое он исполняет: он видел архитектуру музыкальной пьесы в целом — и мог выразить ее своей игрой. Альберт Эйнштейн вдруг сумел постигнуть не только решение конкретной задачи, но и совершенно новый способ взглянуть на Вселенную, содержащийся в одном зрительном образе, который открылся ему благодаря интуиции. Во всех этих разнородных случаях мастера по части практического применения разных умений описывали ощущение того, что они «видят больше». Все мы обладаем доступом к этой высшей форме разума, которая позволяет нам больше видеть в мире, предугадывать грядущие тренды, быстро и точно откликаться на любое изменение обстоятельств. Преодолевая все нужные промежуточные ступени с неослабевающей энергией, вы должны верить, что со временем эти интуитивные способности придут и к вам. Умение чувствовать общую динамику любой ситуации, видеть проблемы и решения до того, как это сделают другие, — все это вознесет вас на вершины власти.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы не будете сходить с пути, эти силы истинного мастерства придут к вам сами.

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

31 МАРТА

Установите связь со своей судьбой

Не говорите об одаренности, о врожденных талантах! Можно назвать огромное количество великих людей с ничтожным дарованием. Они достигли величия, стали «гениями» <...> Они дали себе на это время.

ФРИДРИХ НИЦШЕ

Теперь вы уже наверняка знаете, что истинное мастерство — не вопрос генетики или везения. Главное тут — следовать вашим природным склонностям и тому глубинному желанию, которое будоражит вас изнутри. Такие склонности есть у всех. Но движущая сила этого желания — не эгоизм и не примитивное амбициозное стремление к власти: обе эмоции являются лишь препятствиями на пути к мастерству. На самом деле речь идет о глубинном выражении чего-то естественного, такого, что с рождения выделяет вас, делая уникальной личностью. Опираясь на собственные склонности и продвигаясь к обретению мастерства, вы делаете огромный вклад в развитие общества, обогащая его открытиями и прозрениями — и по максимуму используя разнообразие, свойственное природе и человеческому обществу. На самом деле это же верх эгоизма — удовлетворяться потреблением того, что создают другие, и затворяться в раковине ограниченных целей и легкодоступных мимолетных удовольствий. Отстранение от своих склонностей может в долгосрочной перспективе привести лишь к страданиям и разочарованиям; у вас возникнет ощущение, что вы зря растратили что-то уникальное. Эти страдания будут проявляться в озлобленности и зависти, но вы не сумеете распознать подлинный

источник депрессии. Ваше истинное «я» не изъясняется банальными фразами, оно вообще не говорит словами. Голос его идет из ваших сокровенных глубин, из подземелий вашей души, он рождается внутри чего-то такого, что физически впечатано в вас. Его издает ваша уникальность, и он выражает себя через ощущения и мощные желания, которые словно бы выходят за пределы вас самих. Вы не в состоянии до конца понять, почему вас тянет к определенным видам деятельности или областям знания. Это невозможно по-настоящему выразить словами или объяснить. Это просто факт — так устроена природа.

ЗАКОН ДНЯ. Следуя за этим голосом, вы реализуете собственный потенциал и удовлетворяете глубинные стремления творить, выражать свою уникальность. Этот голос существует не зря, у него есть определенная цель, и ваша жизненная задача — в том, чтобы добиться этой цели, осуществить то, что заложено в этом голосе.

Мастерство, VI. Сплетайте интуитивное и рациональное. Мастерство

АПРЕЛЬ

Идеальный придворный

ИГРА ВЛАСТИ



Игра власти — это сплошная хитрость и лицемерие: больше всего она похожа на то, что происходило в коварном мирке старинных аристократических дворов. На протяжении огромной части истории вокруг того или иного властителя — короля, королевы, императора, вождя и т.п. — всегда формировался двор. Положение придворных было особенно щекотливым. Им приходилось служить своему господину, но если они вели себя слишком подобострастно, если они слишком откровенно добивались покровительства, другие придворные замечали это и начинали строить против них козни. Между тем королевский двор вроде бы должен был являть собой верх цивилизованности и утонченности. Отсюда — дилемма придворного: надо казаться воплощением изящества и при этом уметь перехитрить соперников самым тонким образом, изысканными приемами отразить все их нападки. Жизнь при дворе была нескончаемой игрой, требовавшей постоянной бдительности и неусыпного тактического мышления. Это была своего рода война, просто цивилизованная. Сегодня мы находимся в ситуации, которая до странности напоминает парадокс придворного. Все должно казаться цивилизованным, приличным, демократичным, справедливым. Но если мы чересчур строго придерживаемся этих правил, если воспринимаем их слишком буквально, нас сокрушают те из окружающих, которые ведут себя не столь глупо.

Никколо Макиавелли, великий дипломат и придворный эпохи Возрождения, писал: «Всякий, кто тщится постоянно быть хорошим, обречен на гибель среди несметного числа тех, кто не столь хорош». Королевский двор воображал себя вершиной изысканности, но под этой сверкающей поверхностью клокотал котел темных эмоций — жадности, зависти, похоти, ненависти. Наш сегодняшний мир сходным образом воображает себя воплощением справедливости, однако те же неприглядные эмоции шевелятся внутри нас — как шевелились всегда. Игра не изменилась. Апрель научит вас заниматься игрой власти на уровне идеального придворного.

Когда вы вступаете в реальный мир, он буквально обрушивается на вас. Вот какова она, реальность... Это что-то вроде грязной тайны, которую все мы старательно скрываем. Многие охотно говорят о своей сексуальной жизни, но никто не говорит обо всех этих властных играх, которые постоянно идут в нашем мире. Поэтому я хочу привести здесь одну историю из своего личного опыта. Я тогда как раз окончил колледж — и вдруг оказался в этом реальном мире.

В колледже меня неплохо натаскали в классической филологии. Я учил древнегреческий и латынь. Я прямо-таки погружался в изучение философии, литературы, языков. Так что, начав работать (по большей части в журналах: первую работу я получил в *Esquire*), я понятия не имел, как все функционирует в реальном мире. И меня поразили все эти конфликты, столкновение самолюбий, комплексы неполноценности, игры, вся эта политика. Я заволновался, серьезно расстроился. Помню, примерно в 26 или в 27 лет на меня особенно сильно повлияла одна конкретная работа.

Нет, я вам не скажу, чем я тогда занимался. Не хочу, чтобы вы погуглили и сообразили, о ком я говорю. Моя работа, если говорить общими словами, состояла в том, чтобы подыскивать

сюжеты, на основе которых можно сделать документальный сериал. Мою эффективность оценивали по тому, сколько хороших историй я обнаружил. Во мне очень силен дух соревнования, и я на этой работе всех обошел. Никому не удавалось найти так много сюжетов, которые потом запускались в производство. И я сказал себе: «В этом же и есть главный смысл, верно?» Мы ведь пытаемся создать сериал. Мы пытаемся сделать дело. И я выполнял свою долю общего дела — даже с превышением «нормы».

Но вдруг я осознал, что моя начальница ясно дает понять: она мною недовольна. Видимо, я что-то делал не так, и ее это не радовало. Но я не мог понять, в чем проблема.

Я попробовал мысленно поставить себя на ее место. И задался вопросом: «Что из моих действий может ее не устраивать? Я ведь выдаю результат, это несомненно». И я догадался: возможно, дело в том, что я не вовлекаю ее в то, чем я занимаюсь, в свои идеи. Может быть, мне надо предварительно обсуждать их с ней. Больше втягивать ее во все это, чтобы она ощущала себя участницей моих изысканий.

И я стал приходить в ее кабинет и рассказывать ей, откуда берутся мои идеи. Я пытался наладить между нами тесное взаимодействие, предполагая, что тут-то и кроется проблема. Но это, похоже, не помогало. Она по-прежнему явно была мною недовольна. Может быть, она просто испытывала ко мне антипатию. Что ж, решил я, может, я с ней недостаточно дружелюбен? Может, мне надо быть с ней полюбезнее? Может, мне надо, когда я прихожу к ней в кабинет, говорить с ней не о работе, а обо всяких посторонних вещах? И держаться обходительнее?

И я перешел к этой стратегии номер два. И начал именно так себя вести. Но мне казалось, что она по-прежнему относится ко мне очень холодно. Тогда я подумал: «Ну ладно, значит, она меня терпеть не может. В жизни такое бывает. Не все должны тебя

любить. Видимо, дело в этом. Что ж, буду продолжать делать свою работу». Но однажды, во время одного совещания, в ходе которого мы обсуждали наши идеи и я задумался о чем-то другом, она вдруг прервала говорившего и заявила:

— Роберт, у тебя проблемы с отношением к людям.

— Что-что?

— Ты никого здесь не слушаешь.

— Я слушаю.

Я попытался оправдаться.

— Я же делаю дело, — сказал я. — И всю вкалываю. Вы что, собираетесь оценивать меня по тому, широко ли у меня открыты глаза и внимательно ли я слушаю других?

Она ответила:

— Нет. У тебя с этим проблемы.

— Извините, мне так не кажется, — возразил я.

В общем, потом она несколько недель терзала меня насчет этого неправильного «отношения к людям», которое у меня якобы есть. И, разумеется, во мне действительно развилось неправильное отношение, это же так естественно. Я начал обижаться на нее. Еще недели через две я ушел — просто потому, что стал воспринимать происходящее с ненавистью. Вероятно, они и без того собирались меня уволить, я ушел до этого момента. Несколько недель очень серьезно размышлял над этим. Что произошло? Что я делал не так? Я же просто был ей не по душе, правда? Вообще-то, по-моему, ко мне обычно относятся с симпатией.

Наконец я пришел к выводу, что нарушил один из законов власти (это было лет за десять до того, как я написал книгу о таких законах). Закон 1. Никогда не затмевайте хозяина. Я-то входил в эту среду, полагая, будто важнее всего отлично делать свое дело и показывать всем, какой я безумно талантливый. Но при этом я невольно вызвал в своей начальнице чувство неуверенности: может быть, я пытаюсь ее подсидеть, занять ее

должность? Может быть, я работаю лучше, чем она? И из-за меня она будет производить плохое впечатление, потому что великие идеи исходят от меня, а не от нее. На самом деле она была в этом не особенно виновата. Я сам нарушил первый закон. А когда вы нарушаете первый закон, вы непременно за это поплатитесь, потому что вы задеваете самолюбие человека, его чувство внутренней неуверенности. Это худшее, что можно сделать. И именно это со мной и произошло.

Задним числом мне представляется, что это стало поворотным моментом в моей жизни. Я сказал себе: «Больше не позволю, чтобы такое случилось. И я больше не буду принимать происходящее на свой счет и проявлять излишнюю эмоциональность». Ведь именно так и получилось. По сути, я эмоционально отреагировал на ее холодность и нерасположение — и у меня выработалось неправильное отношение, неверная установка. Нет уж, больше никогда. Я же писатель. Я буду отстраненно смотреть на все места, где мне доведется работать. Я стану искусным наблюдателем властной игры. Я буду следить за этими людьми, словно за подопытными мышами. В этих ситуациях я буду ученым, а не объектом эксперимента.

И вдруг оказалось, что это позволяет мне не только наблюдать игры власти на моих многочисленных местах работы, но и самому обрести власть — научившись отстраняться и подобным образом смотреть на мир. Я перестал втягиваться в происходящее на эмоциональном уровне, и теперь мне стало гораздо легче. Пользуясь таким подходом, я постепенно написал книгу «48 законов власти». В этой книге я пришел к выводу, что нам всем приходится жить в этой реальности: все мы — социальные существа и обитаем в средах, где есть всевозможные запутанные сети взаимодействий между людьми. И черты нашей личности в каком-то смысле определяются тем, как мы справляемся с этими средами, с этой реальностью.

1 АПРЕЛЯ

Никогда не затмевайте «хозяина»

Старайтесь не затмевать господина. Любое чужое превосходство ненавистно, но превосходство вассала над своим повелителем не только глупо, но и губительно.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

В своем желании угождать и производить впечатление не перестарайтесь с демонстрацией собственных талантов, иначе вы можете добиться противоположного эффекта — вселить в других ощущение страха и неуверенности. Всякий обладает какими-то тайными уязвимыми местами. Когда вы являете себя миру и показываете свои дарования, вы естественным образом пробуждаете в окружающих обиды, зависть и другие проявления внутренней неуверенности. Этого следует ожидать. Вы не можете всю жизнь беспокоиться насчет мелких чувств других. Однако к тем, кто выше вас на служебной лестнице, надо применять особый подход: когда речь идет о вопросах власти, самую страшную (вероятно) ошибку вы допускаете, когда затмеваете «хозяина». Сделайте так, чтобы ваши начальники казались более блистательными, чем они есть на самом деле, и вы достигнете вершин власти. Если в ваших идеях больше творческого потенциала, чем в идеях вашего шефа, припишите ему ваши идеи — как можно более публично. Пусть всем станет ясно, что ваш совет лишь отзвук его рекомендаций. Если вы остроумнее начальника, вполне можно играть роль придворного шута, но следите, чтобы по сравнению с вами шеф не казался холодным и угрюмым. Если вы по природе своей общительнее и щедрее босса, старайтесь не стать тем облаком, которое помешает его сиянию.

изливаться на других. Он должен казаться светилом, вокруг которого все вращаются, — испускающим власть и свечение, центром всеобщего внимания.

**ЗАКОН ДНЯ. Всегда устраивайте так, чтобы
вышестоящие с комфортом ощущали свое
превосходство.**

48 законов власти. Закон 1. Никогда не затмевайте «хозяина»

2 АПРЕЛЯ

Делайте так, чтобы «хозяин» ощущал себя выдающейся личностью, превосходящей других

Подобно всем ученым эпохи Возрождения, Галилей зависел от щедрот великих правителей, оказывавших поддержку его изысканиям. Однако даже за самые значительные открытия его покровители обычно расплачивались с ним дарами, а не деньгами. Поэтому он жил в постоянной неуверенности и зависимости. Но в 1610 г. он набрел на новую стратегию. Ученый открыл тогда спутники Юпитера — и обратил свою находку в «космическое событие», прославлявшее величие семейства Медичи. В результате Медичи официально назначили Галилея своим придворным философом и математиком — с полноценным жалованьем. Ученые и сегодня не свободны от превратностей той или иной «придворной жизни» и покровительства сильных мира сего. Зачастую они тоже вынуждены служить «хозяевам», которые распоряжаются финансированием исследований. И огромная интеллектуальная мощь ученого может вызвать в «хозяине» чувство неуверенности. «Господину» может показаться, что он лишь предоставляет денежные средства для научной работы, а это позиция неприглядная и презренная. «Продюсер» великого дела хочет ощущать себя не просто поставщиком финансов, а кем-то более значительным. Он желает казаться могущественной творческой личностью, которая важнее, чем работа, которая делается под сенью его имени. Вместо неуверенности вы должны дать ему славу. Своим открытием Галилей не бросал вызов интеллектуальному авторитету клана Медичи, он не вынуждал их чувствовать себя приниженными: напротив, он буквально

приравнял их к небесным светилам, благодаря чему Медичи ярко засияли среди других итальянских властителей. Он не затмевал своего «хозяина» — он устроил так, чтобы «хозяин» затмил всех остальных.

**ЗАКОН ДНЯ. Мало не затмевать хозяина: делайте так,
чтобы вышестоящие ярко сияли.**

48 законов власти. Закон 1. Никогда не затмевайте «хозяина»

3 АПРЕЛЯ

Выясните, в чьих руках главные нити

Власть всегда сконцентрирована. Во всякой организации неизбежно есть небольшая группа людей, которые и держат в руках главные нити управления. Зачастую это не обладатели звучных должностей. В игре власти лишь глупец бессмысленно трепыхается, не выявив свою мишень. Вы должны установить, кто контролирует происходящее, кто подлинный закулисный режиссер (или, если хотите, кукловод). Ришелье еще в начале своего восхождения к вершинам политической власти во Франции, на заре XVII в., обнаружил, что все решает вовсе не Людовик XIII, а мать короля. Хитроумный царедворец сблизился с ней — и стрелой взмыл сквозь ряды других придворных, в итоге оказавшись на верхушке. Порой вполне достаточно один-единственный раз натолкнуться на золотую жилу: вам до конца жизни обеспечены богатство и власть.

ЗАКОН ДНЯ. Ища источники власти, которые могли бы вас возвысить, высматривайте таких людей, которые на самом деле управляют происходящим. Это не всегда те, чьи имена сразу приходят в голову. Выявив такие фигуры, прикрепитесь к ним.

48 законов власти. Закон 23. Сосредоточивайте ваши силы

4 АПРЕЛЯ

*Понимайте, когда признавать свои заслуги, а
когда воздавать должное другим*

Убедитесь, что вы знаете, когда позволять другим делить с вами лавры. Такое следует разрешать, лишь если это отвечает вашим целям. И особенно важно не жадничать по части лавров, когда над вами есть «хозяин». Визит президента Ричарда Никсона в Китай (ставший историческим событием) изначально был его идеей, но он мог бы никогда не состояться без хитроумных дипломатических маневров Генри Киссинджера. Мало того: он не стал бы таким успешным без киссинджеровских умений. Но когда пришло время дележа лавров, Киссинджер ловко позволил Никсону присвоить их львиную долю. Зная, что позже истина непременно выплывет на свет, будущий госсекретарь постарался не подвергать опасности свое положение в краткосрочной перспективе и не выпячивать свою роль. Киссинджер умело вел игру: он приписывал себе заслуги подчиненных, зато очень изящно устраивал так, что за плоды его собственных трудов хвалили вышестоящих. Вот как надо заниматься этой игрой.

**ЗАКОН ДНЯ. Приписывайте себе заслуги нижестоящих,
а свои заслуги приписывайте вышестоящим.**

*48 законов власти. Закон 7. Устраивайте так, чтобы другие делали работу за вас,
но приписывайте себе их заслуги*

5 АПРЕЛЯ

Властвуйте над своим характером

В 1832 г. издатель принял к публикации «Индиану», первый роман Авроры Дюдеван. Она решила печататься под псевдонимом Жорж Санд, и весь Париж заключил, что новый автор — мужчина. Дюдеван вообще-то иногда облачалась в мужской наряд и раньше. Теперь же, став публичной личностью, она еще больше подчеркивала этот образ. В ее гардеробе появились длинные мужские пальто, серые шляпы, тяжелые сапоги, щегольские галстуки. Она курила сигары и в разговоре вела себя как мужчина, не боясь подмять под себя беседу или отпустить соленое словцо. Этот странный сочинитель-сочинительница зачаровал публику. Однако те, кто хорошо знал писательницу, понимали, что ее мужской образ защищает ее от пытливых взглядов публики. На людях ей нравилось исполнять эту роль. Зато в приватной обстановке она оставалась собой. Кроме того, она сознавала, что автор-персонаж по имени Жорж Санд может приестся, стать чересчур предсказуемым. Поэтому она время от времени решительно изменяла созданный ею образ. Она стала участвовать в политической деятельности, возглавляла шествия, поддерживала студенческие беспорядки. Никто не посмел бы диктовать ей какие-то границы для персонажа, созданного ею же. Даже через много лет после смерти писательницы и после того, как большинство людей перестали читать ее романы, яркая театральность этой фигуры продолжала очаровывать, изумлять и вдохновлять. Осознайте следующее. Характер, который вроде бы дан вам от рождения, совершенно не обязательно соответствует тому, кто вы на самом деле. Да, вы

унаследовали кое-какие черты, но ваши родители, друзья, сверстники помогают формировать вашу личность. Обладающие властью должны взять на себя поистине прометееву задачу: подчинить себе этот процесс, больше не позволять, чтобы другие ограничивали их, кроили их по своим лекалам.

ЗАКОН ДНЯ. Сделайте себя властной фигурой. Работа над собой, словно над изваянием, которое вы лепите из глины, должна стать одной из величайших и приятнейших задач в вашей жизни.

48 законов власти. Закон 25. Создайте себя заново

6 АПРЕЛЯ

Кажитесь глупее своей жертвы

Умейте пользоваться орудием глупости: мудрый человек порою разыгрывает и эту карту. Бывают случаи, когда величайшая мудрость состоит в том, чтобы притвориться незнающим. Вы не должны быть в самом деле несведущи, но вы должны обладать способностью в нужную минуту изобразить неведение.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Если вы амбициозны, но оказались на нижних ступеньках иерархической лестницы, вам может пригодиться следующий трюк. Притворитесь менее умным, чем на самом деле. Может быть, даже немного глуповатым. Это идеальная маскировка. Того, кто выглядит как безобидный ягненок, никто не сочтет вынашивающим опасные и амбициозные планы. Вас могут даже продвинуть по службе, ведь вы так обаятельны, так покорны. Понятно, что в таких случаях полезно преуменьшать собственный интеллект, но зачем ограничиваться лишь этим? Вкус и утонченность котируются почти вровень с умом на шкале тщеславия. Заставьте окружающих чувствовать, будто они утонченнее вас, и они ослабят бдительность. Образ наивного дурачка способен творить чудеса.

ЗАКОН ДНЯ. Как правило, имеет смысл всегда стараться, чтобы другие верили, будто они умнее и утонченнее вас. Они будут держать вас при себе, так как благодаря вам у них повышается самооценка. А чем дольше вы рядом, тем больше у вас возможностей для того, чтобы обманывать их.

48 законов власти. Закон 21. Стройте из себя простачка, чтобы поймать другого простачка. Кажитесь глупее своей жертвы

7 АПРЕЛЯ

Не будьте придворным циником

*Как воск, твердый и ломкий по природе, становится в тепле столь мягким, что способен принять любую форму, так и самых угрюмых, сердитых людей можно посредством вежливости и любезности сделать сговорчивыми и веселыми.
Словом, вежливость для человека — это то же, что тепло для воска.*

АРТУР ШОПЕНГАУЭР²

Выражайте восхищение хорошей работой других. Если вы вечно порицаете равных себе по положению или своих подчиненных, часть этой критики как бы перейдет на вас, будет серой тучей висеть над вами, повсюду вас сопровождая. Каждое из ваших очередных циничных замечаний будет вызывать у окружающих стон недовольства, вы будете только раздражать их. Демонстрируя умеренное восхищение достижениями других, вы парадоксальным образом привлечете внимание к своим собственным.

ЗАКОН ДНЯ. Способность выражать якобы искреннее удивление и изумление — редкий, вымирающий талант, но он весьма высоко ценится.

48 законов власти. Закон 24. Игра идеального придворного

8 АПРЕЛЯ

Управляйте своими эмоциями

Государь не должен поднимать оружие из-за своего гнева; полководец не должен вступать в бой из-за своей злобы⁸.

СУНЬ-ЦЗЫ

Сердитые люди обычно начинают рано или поздно выглядеть смешно, так как их реакция кажется несоразмерной тому, что ее вызвало. Они относятся ко всему чересчур серьезно, преувеличивая причиненные им душевные страдания или нанесенную обиду. Они настолько чувствительны к проявлению неуважения (подлинного или мнимого), что окружающие начинают посмеиваться над тем, как много они принимают на свой счет. Еще комичнее их убежденность в том, что такие вспышки гнева — признак обладания властью. На самом-то деле наоборот: вздорность и сварливость — признак беспомощности, реальная власть тут ни при чем. Может быть, люди временно и присмирят от ваших капризных выходок, но в конце концов они перестанут вас уважать. Кроме того, они поймут, что могут легко победить человека со столь низким самоконтролем.

**ЗАКОН ДНЯ. Проявление гнева и других эмоций —
признак слабости: если вы не в состоянии
контролировать себя, как вы можете контролировать
что-то другое?**

48 законов власти. Закон 39. Мутите воду, чтобы ловить в ней рыбку

9 АПРЕЛЯ

Очень многое зависит от репутации

В царстве социального видимость — барометр почти всех наших суждений, и вы не должны впадать в заблуждение и верить, будто дело обстоит иначе. Один ложный шаг, одно неуместное или внезапное изменение ваших внешних проявлений может оказаться катастрофическим. Вот почему чрезвычайно важно создавать и поддерживать именно ту репутацию, которую вы формируете сами. Она защитит вас от опасной игры видимостей, отвлекая испытующий взор других от того, кто вы на самом деле, и предоставляя вам некоторую степень контроля над тем, как о вас судит мир: это сильная позиция. Репутация наделена почти чудодейственным могуществом. Порой одного взмаха этой волшебной палочки достаточно, чтобы ваша сила удвоилась. Но репутация может и распугать окружающих. Одни и те же поступки могут казаться блистательными или ужасными: зачастую тут все зависит от репутации того, кто эти поступки совершает. А следовательно, репутация — сокровище, которое надо старательно копить и беречь. Когда вы только еще выстраиваете свою репутацию, ее надо особенно строго охранять, предвидя, что на нее будут покушаться. Когда же она упрочится, не позволяйте себе сердиться на клеветнические замечания врагов (или обороняться): это показывает вашу внутреннюю неуверенность, а не убежденность в незыблемости вашей репутации. Проходите мимо всего этого с высоко поднятой головой — и никогда не создавайте впечатление, будто вы отчаянно защищаетесь.

**ЗАКОН ДНЯ. Репутация — краеугольный камень власти.
Благодаря одной только репутации вы можете
устрашать и побеждать; но как только она
поколеблется, вы становитесь уязвимы и вас начинают
атаковать со всех сторон. Никогда не позволяйте
другим создавать вам репутацию.**

*48 законов власти. Закон 5. От репутации зависит очень многое — стойте за нее
на смерть*

10 АПРЕЛЯ

Всегда говорите меньше, чем необходимо

Неподобающие слова весьма часто укореняются глубже, нежели память о недобрых делах человека, который эти слова произнес.

СЭР УОЛТЕР РЭЛИ

Когда вы пытаетесь впечатлить окружающих с помощью слов, чем больше вы говорите, тем более «обыкновенным» — и тем менее контролирующим ситуацию — человеком вы им кажетесь. Но даже если вы произносите нечто банальное, это покажется оригинальным, если вы изречете это туманно-неопределенно-недосказанно, словно некий сфинкс. Обладающие властью люди производят впечатление и устрашают, не тратя лишних слов. Чем больше вы скажете, тем больше вероятность того, что вы скажете что-нибудь глупое.

ЗАКОН ДНЯ. Говоря меньше необходимого, вы создаете впечатление особой значимости своих слов — и окружающим кажется, будто вы обладаете властью. К тому же чем меньше вы произнесете, тем меньше риск сказать что-то глупое, даже опасное.

48 законов власти. Закон 4. Всегда говорите меньше, чем необходимо

11 АПРЕЛЯ

Делайте ставку на чужой эгоизм

Кратчайший и наилучший путь к успеху — дать людям ясно увидеть, что им выгодно содействовать ему.

ЖАН ДЕ ЛАБРЮЙЕР

На пути к обретению власти вы постоянно будете оказываться в ситуации, когда вам надо обратиться за помощью к тем, кто могущественнее вас. Такие обращения — отдельное искусство, в основе которого лежит умение разобраться в том, с кем вы имеете дело, и не путать свои потребности с его потребностями. Большинству людей так и не удастся в этом преуспеть, поскольку они опутаны собственными желаниями и стремлениями. Они исходят из предположения, что те, к кому они обращаются, готовы бескорыстно помочь им. Они говорят так, словно их потребности важны для этих людей, хотя тем, вероятно, все это совершенно безразлично. Иногда они ссылаются на нечто более масштабное: скажем, на какое-то великое дело, которому они служат, или на эмоции вроде любви или благодарности. Они рисуют «широкую картину происходящего», хотя на их собеседника гораздо сильнее повлияло бы упоминание простых повседневных реалий. Они не отдают себе отчета, что даже самый влиятельный человек заперт в клетке собственных потребностей, и, если вы не будете апеллировать к его эгоизму, к его интересам, ему просто покажется, что вы в отчаянном положении (это вам не поможет) или — в лучшем случае — что на вас не стоит тратить время.

ЗАКОН ДНЯ. Прося о чем-нибудь, включите в вашу просьбу что-то такое, что принесет выгоду вашему собеседнику, и хорошенько преувеличьте этот элемент. Собеседник с энтузиазмом откликнется, как только увидит, что он может, посодействовав вам, извлечь из этого какую-то пользу для себя.

48 законов власти. Закон 13. Обращаясь за помощью к какому-либо человеку, взывайте к его эгоизму, а не великодушию или благодарности

12 АПРЕЛЯ

Используйте своих врагов

*Люди более готовы отплатить за оскорбление, нежели за услугу, ибо
благодарность — бремя, а месть — удовольствие.*

ТАЦИТ

В 1971 г., в период войны во Вьетнаме, произошла неудавшаяся попытка похищения Генри Киссинджера. Среди участников заговора были братья Берриганы (священники и известные антивоенные активисты), еще четверо католических священников и четыре монахини. Частным образом, не поставив в известность Секретную службу или Министерство юстиции, Киссинджер организовал встречу с тремя предполагаемыми похитителями. Встреча прошла субботним утром. Советник президента, рассказавший, что планирует вытащить большинство американских солдат из Вьетнама к середине 1972-го, совершенно очаровал своих гостей. Они подарили ему несколько значков «Похитить Киссинджера», а один из «похитителей» на долгие годы стал другом будущего госсекретаря и несколько раз посещал его. И это не единичный пример: Киссинджер проводил особую политику: работать с теми, кто не согласен с ним. Коллеги даже отмечали, что он, казалось, лучше уживается с врагами, чем с друзьями. Взаимодействуя с вашими противниками, при всякой возможности «зарывайте топор войны» и старайтесь так или иначе переманить их к себе на службу.

**ЗАКОН ДНЯ. Как говорил Линкольн, вы сокрушаете
врага, когда превращаете его в друга.**

48 законов власти. Закон 2. Не слишком доверяйтесь друзьям

13 АПРЕЛЯ

Пусть лучше вас атакуют, чем игнорируют

Способность сиять ярче окружающих не принадлежит к числу врожденных. Вам надо научиться привлекать к себе внимание — столь же надежно, как магнитная руда притягивает к себе железо. На старте вашей карьеры вы должны увязать свое имя и репутацию с неким качеством, позволяющим вам отличаться от других. У вас может быть, например, особая манера одеваться или какая-то странность, которая забавляет других и о которой любят посудачить. Как только этот имидж сложился и утвердился, вы обзаводитесь «фасадом» — или, если угодно, местом на небе, где размещается ваша звезда. Распространенная ошибка — полагать, будто этот ваш уникальный фасад не должен быть спорным и противоречивым, что нападки на вас — что-то плохое. Ничто не может быть дальше от истины. Чтобы не свестись просто к искорке, мелькнувшей в решетке золотодобытчика, и чтобы вашу известность (возможно, немного сомнительную) не затмили другие, вы не должны с разбором относиться к разным типам внимания: в конечном счете все они работают на вас. Общество жаждет ярких личностей, тех, кто выделяется на фоне общей посредственности. Поэтому никогда не опасайтесь качеств, которые выделяют вас, привлекают к вам внимание. Вращивайте в себе противоречивость и даже скандальность. Пусть лучше вас атакуют, пусть на вас даже клеветают, лишь бы не игнорировали. Этот закон действует во всех профессиях, и в каждом профессионале должно быть что-то от шоумена.

**ЗАКОН ДНЯ. Не проводите различий между типами
внимания: всякая известность (даже скандальная)
принесет вам власть. Пусть лучше клеветают и атакуют,
чем игнорируют.**

48 законов власти. Закон 6. Добивайтесь внимания любой ценой

14 АПРЕЛЯ

*Воспринимайте мир как огромный дворец с
анфиладами залов*

Мир — опасное место. Враги повсюду, и каждому из нас приходится защищать себя. Может показаться, что надежнее всего запереться в крепости. Но изоляция подвергает вас большему количеству опасностей по сравнению с тем, от скольких бед она вас защищает. Она отсекает от важной информации, она (вот ведь парадокс) выставляет вас на всеобщее обозрение и тем самым делает легкой мишенью. А поскольку власть порождается людьми, она неизбежным образом растет именно через контакты с другими. Вместо того чтобы попадаться на удочку мировоззрения типа «лучше прятаться в крепости», воспринимайте мир следующим образом. Он подобен Версальскому дворцу, где каждый зал сообщается с другим. Вам надо быть проницаемым, уметь вливаться в разные круги (и выплывать из них), контактировать с самыми разными людьми. Такого рода мобильность и социальные контакты уберегут вас от «заговорщиков» (они не смогут утаить от вас секреты) и просто от врагов (они не смогут изолировать вас от ваших друзей). Вы всегда в движении, вы беседуете с разными людьми в разных залах дворца, вы никогда не засиживаетесь на одном месте. Никакой охотник не успеет прицелиться, имея дело с существом, которое перемещается столь стремительно.

ЗАКОН ДНЯ. Человек по своей природе — существо общественное, поэтому власть опирается на социальное

взаимодействие, на вращение во всевозможных кругах.

**Чтобы обрести власть, поместите себя в центр
происходящего, сделайте доступнее, возобновляйте
связи со старыми союзниками и заручайтесь
поддержкой новых, заставляйте себя постоянно
увеличивать количество и разнообразие кругов, где вы
вращаетесь.**

*48 законов власти. Закон 18. Не стройте крепость, пытаясь защитить себя:
изоляция опасна*

15 АПРЕЛЯ

Пусть за вами следуют, как за вождем секты

Если у вас много последователей, это открывает самые разные возможности для полезного обмана: ваши сторонники не только преклоняются перед вами, но еще и защищают вас от врагов, а кроме того, готовы добровольно заниматься привлечением других в вашу растущую «секту». Такого рода власть как бы возносит вас на следующий уровень, в другое царство: вам больше не надо самолично бороться или использовать приемы саботажа, дабы навязать другим свою волю. Вас и без того обожают, ваши адепты считают, что вы не можете поступить неправильно. Вам может показаться, что это почти непосильная задача — сколотить такую группу последователей. На самом-то деле это довольно просто. У нас, человеческих существ, есть отчаянная потребность в том, чтобы верить хоть во что-нибудь. Поэтому мы невероятно податливы и очень часто готовы уступить чужому влиянию. Мы попросту не можем вынести долгих периодов сомнений — или той внутренней пустоты, которая возникает от нехватки чего-то такого, во что мы могли бы поверить. Помашите перед нашим носом каким-нибудь новым начинанием, эликсиром, схемой быстрого обогащения, свежайшим технологическим трендом, модным направлением в искусстве — и мы кинемся на эту наживку подобно наивной рыбке, которая выпрыгивает из воды, завидев червяка на крючке.

ЗАКОН ДНЯ. Люди горят желанием верить хоть во что-нибудь. Станьте фокусной точкой этого желания, предлагая новое начинание, новую веру. В отсутствие

**формальной религии и борьбы за великие цели ваша
новая система верований даст вам несказанную власть.**

48 законов власти. Закон 27. Используйте потребность людей верить, чтобы за
вами следовали, как за вождем секты

16 АПРЕЛЯ

Никому не посвящайте себя целиком

Пусть лучше я буду одинокой нищенкой, чем замужней королевой.

КОРОЛЕВА ЕЛИЗАБЕТА I

Лишь глупец вечно рвется занять чью-то сторону. Не привязывайте себя ни к какой стороне, ни к какому начинанию, ни к какой идее. Не раздавайте лишних обязательств и обещаний. Служите лишь себе. Поддерживая собственную независимость, вы становитесь повелителем окружающих — настраивая людей друг против друга, исподволь заставляя их гнаться за вами. Если вы позволите людям ощутить, будто они владеют вами (хоть в какой-то степени), вы утратите власть над ними. Но если вы не проявляете явного расположения ни к кому, люди будут лишь сильнее пытаться склонить вас на свою сторону. Сохраняйте отстраненность — и вы обретете власть, первопричина которой таится в их внимании, в их нереализованном желании.

**ЗАКОН ДНЯ. Изображайте королеву-девственницу:
давайте людям надежду, но никогда ее не
удовлетворяйте.**

48 законов власти. Закон 20. Никому не посвящайте себя целиком

17 АПРЕЛЯ

Оставайтесь над схваткой

Помните: отважнее не вступать в сражение, нежели выиграть битву. Если в дело уже вмешался один простофиля, не станьте вторым.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Не позволяйте окружающим втягивать вас в их мелочные склоки и дразги. Впрочем, вы не можете всегда оставаться совершенно в стороне, так как это порой вызывает ненужные обиды. Чтобы вести игру как надо, старайтесь при случае делать вид, будто вы интересуетесь чужими проблемами. Пусть людям даже иногда кажется, будто вы перешли в их лагерь. Однако, демонстрируя поддержку, вы обязаны сохранять внутреннюю энергию и душевное равновесие, не вовлекаясь в происходящее на эмоциональном уровне. Как бы усердно вас ни втягивали во все это, никогда не допускайте, чтобы ваш интерес к чужим делам и мелким склокам проникал глубже поверхности. Дарите подарки, слушайте с сочувственным выражением лица, порой даже стройте из себя совершеннейшего душку — но внутренне всегда сохраняйте дистанцию, не сближаясь ни с дружелюбными королями, ни с вероломными тиранами. Отказываясь посвящать себя кому-то и давать лишние обязательства, вы поддерживаете свою автономность и сохраняете инициативу: ваши поступки по-прежнему являются следствием вашего личного выбора, а не защитной реакцией на поведение окружающих, которые пытаются сделать из вас эдакого покорного Тянитолкая.

**ЗАКОН ДНЯ. Всегда старайтесь внутренне
поддерживать свою независимость и не впутываться в
те дела, в которые не хотите вовлекаться.**

48 законов власти. Закон 20. Никому не посвящайте себя целиком

18 АПРЕЛЯ

Растревожьте змей

Можете спокойно сидеть и высматривать всякие знаки, а можете активно стараться разоблачать своих врагов. Вот пример из Библии. Ветхозаветный Давид заподозрил, что его тесть, царь Саул, втайне желает ему смерти. Как удостовериться в этом? Он поделился опасениями со своим близким другом Ионафаном, сыном царя. Тот отказывался в это поверить, и тогда Давид предложил своего рода испытание. Его ожидали на пир, который намечался в царском дворце. Он не пойдет, а Ионафан отправится туда и передаст вежливые извинения от имени Давида — который сошлется на что-то не слишком срочное. Разумеется, это объяснение привело Саула в ярость. Царь воскликнул: «Сейчас же пошлите за ним, приведите его ко мне — он заслуживает смерти!» Проверка, устроенная Давидом, оказалась успешной благодаря неоднозначности. Его извинения можно было трактовать двояко: если бы Саул был настроен к нему благожелательно, он мог бы в худшем случае счесть отсутствие зятя проявлением себялюбия; но поскольку царь питал к нему тайную ненависть, он увидел в этом оскорбление — и потерял самообладание. Следуйте примеру Давида: скажите или сделайте что-нибудь, что может быть воспринято неоднозначно (с виду может показаться, что вы ведете себя почтительно, но в этом могло бы видаться и небольшое охлаждение с вашей стороны или желание нанести завуалированное оскорбление). Друг может слегка удивиться, но потом махнуть рукой. А вот тайный враг отреагирует яростно. Любое проявление сильных эмоций покажет вам, что под этой поверхностью что-то бурлит.

**ЗАКОН ДНЯ. Как говорят китайцы, колотите по траве,
чтобы растревожить змей.**

33 стратегии войны. Стратегия 1. Объявите войну врагам. Стратегия
полярности

19 АПРЕЛЯ

Льстите с умом

Придворным надо непременно обратить на себя внимание лидеров, каким-то образом снискать их расположение. Казалось бы, самый простой способ — лести: самолюбие лидера по определению непомерно, и он жаждет, чтобы его самооценку, и без того высокую, постоянно подтверждали. Конечно, лести способна творить чудеса, но тут есть свой риск. Если она слишком бросается в глаза, может сложиться впечатление, что льстец отчаянно пытается добиться своих целей, поэтому подоплека его стратегии сразу же оказывается всем видна. Самые искусные придворные знают, как направить свою лести на конкретные зоны неуверенности лидера и как сделать ее менее грубой. Они в первую очередь хвалят те качества лидера, на которые пока никто не потрудился обратить внимание, но которые нуждаются в особенно сильном подтверждении. Если все превозносят до небес деловое чутье руководителя, но не говорят о его утонченных художественных вкусах, вам следует нацелить свою лести именно на них. Кроме того, «отзеркаливание» идей и ценностей, которых придерживается лидер (без дословного повторения его собственных формулировок), может быть весьма эффективным методом косвенной лести.

ЗАКОН ДНЯ. Откровенная, неприкрытая лести может быть эффективной, но у нее имеются ограничения: это слишком прямой и очевидный метод, к которому могут с неодобрением отнестись другие царедворцы. Куда

**более действенный инструмент — тонкая лесть,
нацеленная на зоны уязвимости вашего объекта.**

*Законы человеческой природы, 14. Сопровляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон
конформизма*

20 АПРЕЛЯ

Будьте по-своему царственны

В жизни всех великих обманщиков происходит примечательное явление, которому они и обязаны своей властью. Когда они обманывают, их захлестывает вера с себя: это именно она потом столь чудодейственным и заманчивым образом влияет на тех, кто вокруг них.

ФРИДРИХ НИЦШЕ

Тем, как вы себя держите, часто определяется то, как к вам относятся. В долгосрочной перспективе ваш вульгарный или «простонародный» вид навлечет на вас неуважение окружающих. Ибо король уважает себя и внушает то же чувство другим. Вы сами должны назначить себе цену, тут все зависит от вас. Если вы запросите меньше, то меньше и получите. Но если не продешевить, вы пошлете сигнал, что за вас не жалко отвалить царское состояние. Даже те, кто отвергает вас, будут уважать вас за вашу уверенность, и это уважение в конечном счете окупится — самыми разными путями, в том числе и такими, какие вы даже представить себе не можете.

ЗАКОН ДНЯ. Ведя себя по-королевски, проявляя уверенность в своих силах, вы рождаете в других впечатление, что вам суждено носить корону.

48 законов власти. Закон 34. Будьте по-своему царственны. Ведите себя по-королевски, чтобы с вами обращались соответственно

21 АПРЕЛЯ

Будьте безжалостны к врагам

Останки врага могут ожить подобно останкам недуга или пожара. А значит, их всякий раз надлежит совершенно уничтожить. Не следует обходить вниманием даже того врага, про коего вам известно, что он слаб. В свое время он станет опасным — подобно искре, попавшей в стог сена.

КАУТИЛЬЯ

«Сокрушите врага» — один из ключевых стратегических принципов Сунь-цзы, автора знаменитого трактата «Искусство войны» (он жил в IV в. до н.э.). Идея проста: ваши враги желают вам зла. Больше всего на свете они хотят уничтожить вас. Если в своей борьбе с ними вы остановитесь на полпути (или даже пройдете три четверти пути) из милосердия или в надежде на примирение, вы лишь сделаете их более решительными, более озлобленными, и однажды они вам отомстят. Может быть, какое-то время они будут вести себя дружелюбно, однако это лишь потому, что вы их разгромили и им пока остается лишь ждать, выбирая удобный момент, чтобы нанести удар.

Решение: будьте беспощадны. Сокрушайте врагов полностью — как они сокрушили бы вас. В конечном счете тут есть лишь один вариант обретения покоя и безопасности — добиться полного исчезновения врагов. Конечно же, в данном случае речь идет не об убийстве, а об изгнании. Если врага в достаточной мере ослабить и затем навсегда вытеснить за пределы вашего круга, он станет безвредным. Если же противника нельзя изгнать, тогда по крайней мере осознавайте, что он строит против вас козни, — и не обращайтесь внимания на его показное дружелюбие.

ЗАКОН ДНЯ. Осмотрительно выносите суждения насчет своих врагов. Изучайте картину их поведения в прошлом. Порой лучше всего завербовать врага в союзники, а потом нейтрализовать его. Но с другими врагами действенен лишь один метод — проявить безжалостность и полностью их сокрушить.

48 законов власти. Закон 15. Полностью сокрушите врага. Учитесь добиваться, чтобы люди постоянно от вас зависели

22 АПРЕЛЯ

Сейте сомнение

С нечистой совестью легче жить, чем с нечистой репутацией.

ФРИДРИХ НИЦШЕ

Сомнения — мощное оружие. Как только вы исподтишка начинаете распускать коварные слухи, ваши оппоненты оказываются перед лицом ужасной дилеммы. С одной стороны, противник может отрицать справедливость слухов, даже доказать, что вы его оклеветали. Но какие-то отзвуки подозрений все-таки останутся: почему это он так отчаянно защищается? Может быть, эти слухи все-таки имеют под собой какие-то основания, нет дыма без огня? Если же противник решит гордо игнорировать вас, даже не попытавшись опровергнуть слухи, сомнения лишь усилятся. Если правильным образом заниматься распространением слухов, это может так разъярить, настолько вывести из равновесия ваших соперников, что, защищая себя, они совершат массу ошибок. Это идеальное оружие для борьбы с теми, кто не может опереться на собственную хорошую репутацию, поскольку ею не обладает.

ЗАКОН ДНЯ. Уничтожьте соперников при помощи слухов.

48 законов власти. Закон 5. От репутации зависит очень многое — стойте за нее насмерть

23 АПРЕЛЯ

Опасайтесь «заразных» моделей поведения

Среди нас есть несчастные, которые пострадали от обстоятельств, неподвластных их влиянию. Такие люди заслуживают всевозможной помощи и сочувствия. Но есть и те, кто не родился несчастным, однако навлек на себя невзгоды из-за собственных деструктивных действий, порой разрушающих и чужую жизнь. Было бы отлично, если бы мы сумели вытащить таких людей из всего этого, изменить их модели поведения. Но чаще случается наоборот: это их модели поведения в конце концов проникают в нас и меняют нас. От чужих страданий можно умереть: эмоциональные состояния так же заразны, как инфекционные болезни. Вам может показаться, что вы спасаете утопающего, на самом же деле вы готовите гибель себе самому. Подобного рода «носителей заразы» можно распознать так: они вечно попадают в неприятные ситуации; у них бурное прошлое; за плечами у них — долгая череда разорванных отношений; у них нестабильный профессиональный путь; к тому же они обладают какой-то особой силой характера, которая захватывает вас, временно лишая способности мыслить логически. Имейте в виду все эти признаки «заразителя». Учитесь видеть недовольство в его взгляде. И самое важное: не проявляйте жалости к таким людям. Не впутывайтесь в их проблемы, стараясь помочь. Они не изменятся, не отбросят свои вредоносные привычки, а вот вы лишитесь душевного покоя.

ЗАКОН ДНЯ. Люди иногда сами навлекают на себя несчастья, а заодно они навлекают их и на вас.

**Старайтесь иметь дело только со счастливыми и
удачливыми.**

48 законов власти. Закон 10. Заражение. Избегайте несчастных и невезучих

24 АПРЕЛЯ

Избегайте ложных союзов

Без союзников никто не продвинется в жизни особенно далеко. Но тут важно уметь отличить ложных союзников от подлинных. Ложный союз — порождение сиюминутной эмоциональной потребности. Он требует, чтобы вы пожертвовали чем-то существенным в себе; он делает для вас невозможным принятие самостоятельных решений. Подлинный союз вырастает из взаимовыгодного сотрудничества: каждая сторона вкладывает в него то, что другая не может получить в одиночку. При этом от вас не требуется слияния вашей личности с «групповой» — и вы вовсе не обязаны обращать пристальное внимание на эмоциональные нужды всех, кто входит в группу. Такой союз позволяет вам сохранять автономность.

ЗАКОН ДНЯ. Вращивайте подлинных союзников.

**Находите людей, с которыми возможно
взаимовыгодное сотрудничество, и вступайте с ними в
альянсы.**

33 стратегии войны. Стратегия 27. Создавайте впечатление, будто вы работаете в интересах других, однако на самом деле продвигайте собственные. Стратегия построения и поддержания союзов

25 АПРЕЛЯ

Смело вступайте в бой

Принимаясь за работу, никогда не опасайтесь проявить неблагоразумие.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Большинство из нас — робкие создания. Мы стремимся избегать конфликтов. Мы хотим всем нравиться. Возможно, мы иногда и подумываем совершить какой-нибудь смелый поступок, но редко осуществляем это намерение. Хотя иногда мы маскируем робость и застенчивость заботой о других, нежеланием обидеть их, на самом деле все обстоит наоборот: мы погружены в себя, мы очень беспокоимся насчет себя самих и того, как нас воспринимают окружающие. А вот отвага направлена вовне — и часто побуждает нас чувствовать себя более непринужденно, так как в ней меньше смущения и больше раскованности. Вот почему мы восхищаемся храбрецами и часто стараемся быть рядом с ними: их уверенность заражает нас, выманивает нас из нашего внутреннего мирка самосозерцания и рефлексии. Но храбрецами рождаются немногие. Вы должны практиковаться в смелости. Она вам пригодится. Зачастую лучше всего начать с переговоров, особенно с тех обсуждений, когда вас просят самостоятельно назначить себе цену. Как часто мы принижаем себя, запрашивая слишком мало. Осознайте следующее. Если смелость не является врожденным качеством, то и робость тоже. Робость — приобретенная привычка, она вырастает из желания избегать конфликтов. Если в вас пустила корни робость, надо ее выкорчевать. Реальные последствия какого-нибудь смелого поступка обычно бывают не настолько плохи, как вы опасались. А

последствия робости, между прочим, обычно хуже тех, что вы ожидали. Ваша ценность при этом понижается, и вы создаете порочный круг сомнений и катастроф.

ЗАКОН ДНЯ. Робость опасна. Лучше приступить к делу отважно. Любые ошибки, которые вы совершите из-за своей храбрости, можно легко исправить с помощью новых проявлений отваги.

48 законов власти. Закон 28. Смело вступайте в бой

26 АПРЕЛЯ

*Пусть всем кажется, что ваши достижения
даются вам без усилий*

*Порой сидишь часами над строкой, не двигаясь вперед,
То распуская, то сплетая нити,
Чтоб после все сочли: она — лишь мимолетной мысли плод,
Иначе ни к чему все хлопоты иглы и тяжкие наитья.*

УИЛЬЯМ БАТЛЕР ЙЕЙТС²

В трактате «Придворный» Бальдассаре Кастильоне описывает манеры идеального царедворца. Придворный должен вести себя так, чтобы трудное казалось легким: это умение он называет *sprezzatura*. Автор советует придворному «во всем проявлять известную небрежность, которая скрывает под собою сознательную искусность и порождает впечатление, будто все ваши слова и поступки рождаются непринужденно». Все мы восхищаемся необычными свершениями, но если человек достигает этого легко, восхищение десятикратно возрастает — «тогда как <...> кропотливо трудиться над чем-то <...> и выставлять свое усердие напоказ — проявление крайнего недостатка изящества, и плоды ваших трудов, даже весьма похвальные, заслужат лишь пренебрежение». Понятие *sprezzatura* сформировалось во многом благодаря изобразительному искусству. Великие художники эпохи Возрождения тщательно скрывали свои произведения от посторонних глаз. Лишь завершённый шедевр можно было показать публике. Микеланджело старался не допускать в свою мастерскую заказчиков и зрителей — не из опасений, что у него что-то

«срисуют», а потому, что наблюдение за процессом создания произведения ослабит его магическое воздействие и разрушит старательно выстраиваемую художником атмосферу непринужденного сотворения красоты.

ЗАКОН ДНЯ. Всем должно казаться, что ваши действия естественны и выполняются с легкостью. Занимаясь чем-то, всегда ведите себя так, словно можете сделать гораздо больше. Избегайте искушения открыть, как усердно вы трудитесь.

48 законов власти. Закон 30. Пусть всем кажется, что ваши достижения даются вам без усилий

27 АПРЕЛЯ

Презируйте бесплатные завтраки

Власть имущие никогда не забывают: то, что предлагается бесплатно, всегда таит в себе какой-то подвох. Друзья, которые предлагают оказать вам услугу, ничего не прося взамен, позже захотят получить от вас нечто весьма дорогостоящее — а ведь вы могли сразу заплатить им, отделившись гораздо более скромными расходами. Во всех таких сделках кроются подспудные проблемы — и материальные, и психологические. За стоящие вещи стоит заплатить. Всегда все оплачивая в своей жизни, вы (во многих случаях) освобождаетесь от необходимости испытывать благодарность или терзаться чувством вины, не говоря уж о том, что вас становится гораздо сложнее обмануть. Кроме того, зачастую разумно платить полную цену: совершенство не терпит «срезания углов».

ЗАКОН ДНЯ. Учитесь платить — и платить хорошо.

48 законов власти. Закон 40. Презируйте бесплатные завтраки

28 АПРЕЛЯ

Забвение — лучшая месть

Забвение служит лучшим отмщением, ибо оно погребает недостойных во прахе их собственного ничтожества.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Часто у нас возникает искушение исправить свои ошибки, но иногда более разумно оставить их как есть. В 1971 г., когда газета *The New York Times* опубликовала «Документы Пентагона», подборку правительственных бумаг, касающихся участия США в индокитайских событиях, Генри Киссинджер впал в настоящее бешенство. Разъяренный уязвимостью никсоновской администрации для такого рода вредоносных утечек, он дал кое-какие рекомендации, которые в конце концов привели к образованию группы под неформальным названием «Сантехники», призванной затыкать дыры в системе. Позже именно сотрудники этого подразделения проникли в помещения Демократической партии (в отеле «Уотергейт»), запустив цепочку событий, повлекших за собой падение Никсона. На самом-то деле публикация «Документов Пентагона» не представляла серьезной угрозы для администрации, но реакция Киссинджера придала этому материалу особый вес. Пытаясь решить одну проблему, он породил другую: стремление соблюсти безопасность, доходившее до мании преследования и в конечном счете оказавшееся для властей гораздо губительнее. Проигнорируй он «Документы Пентагона», порожденный публикацией скандал в конце концов заглох бы. Вместо того чтобы (пусть и невольно) привлекать всеобщее внимание к проблеме, показывая всем, какую

озабоченность и тревогу она у вас вызывает, и тем самым выставляя ее серьезнее, чем она есть, зачастую гораздо разумнее притвориться эдаким аристократом, исполненным презрения и даже не снисходящим до того, чтобы заметить существование этой проблемы.

ЗАКОН ДНЯ. Часто бывает так: чем усерднее мы пытаемся исправить свои ошибки, тем больше мы их усугубляем.

48 законов власти. Закон 36. Презирайте то, чем вы не можете обладать. Лучшая месть — игнорирование

29 АПРЕЛЯ

Учитесь выглядеть непредсказуемым

Окружающие вечно пытаются разгадать мотивы ваших поступков и использовать вашу предсказуемость против вас же. Время от времени предпринимайте какой-нибудь совершенно неожиданный шаг — этим вы заставите их занять оборонительные позиции. Не понимая, чем вызван такой ход, они начнут волноваться, а когда они в таком состоянии, вам легко их запугать. Пабло Пикассо однажды заметил: «Лучший расчет — отсутствие расчета. После того как вы достигли определенного уровня признания, другие обычно думают: вы все делаете по каким-то разумным причинам. Так что с вашей стороны было бы, пожалуй, даже глупо слишком уж вдумчиво планировать свои действия заранее. Лучше ведите себя прихотливо и причудливо». Человеческим существам свойственно придерживаться массы привычек. В нас ненасытна потребность видеть знакомое в действиях других. Ваша предсказуемость создает у окружающих ощущение, будто они могут вас контролировать. Переверните ситуацию. Сознательно станьте непредсказуемы. Поведение, в котором не просматривается внутренней логики или цели, собьет их с толку. Каждый день применяйте неожиданную модель поведения: это породит вокруг вас брожение и возбудит интерес к вам. Люди начнут говорить о вас, приписывать вашим поступкам мотивы и объяснения, которые не имеют ничего общего с действительностью. Но благодаря этому они не смогут выкинуть вас из головы.

ЗАКОН ДНЯ. В конечном счете чем своенравнее вы кажетесь, тем больше уважения вы заработаете. Лишь завязшие в подчиненном положении всегда ведут себя предсказуемо. Расчетливо проявляйте свои человеческие качества, выстраивая особую стратегию действий.

48 законов власти. Закон 17. Держите других в напряженном ожидании ужасного. Учитесь казаться непредсказуемой личностью

30 АПРЕЛЯ

Никогда не кажитесь слишком совершенным

*Потребен великий талант и искусство, чтобы скрывать свой талант и свою
искусность.*

ФРАНСУА ДЕ ЛАРОШФУКО

Сэр Уолтер Рэли был одним из самых блистательных мужчин при дворе английской королевы Елизаветы I. Он разбирался в науках, писал стихи (которые до сих пор причисляют к лучшим литературным произведениям той эпохи), хорошо зарекомендовал себя как лидер, энергичный предприниматель, великий мореплаватель, к тому же это был обаятельный придворный щеголь, чары которого позволили ему стать одним из фаворитов королевы. Но повсюду, куда бы он ни шел, ему старались преградить путь. В конце концов он впал в ужасную немилость, оказался в тюрьме, а потом и на плахе. Рэли никак не мог взять в толк, отчего другие придворные оказывают ему столь упорное противодействие. Он не понимал: мало того, что он не пытается скрыть истинную меру своего таланта и своих умений, так он еще и словно бы навязывает их всем вокруг, выставляя напоказ свою многосторонность, полагая, что это производит впечатление на окружающих и помогает ему обзавестись друзьями. Но в результате он обзавелся безмолвными врагами, которые ощущали свою неполноценность по сравнению с ним и делали все возможное, чтобы погубить его, как только он оступался или допускал малейшую ошибку. В конце концов его казнили за «государственную измену», но мы уже знаем, что

зависть готова воспользоваться любой подвернувшейся маской, чтобы скрыть свою разрушительность.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы кажетесь лучше других, это всегда опасно. Но опаснее всего, если у окружающих складывается впечатление, будто у вас нет совершенно никаких недостатков и слабостей. Зависть рождает безмолвных врагов. Обезвреживайте чужую зависть, время от времени сознательно принижая свои достоинства.

48 законов власти. Закон 46. Никогда не кажитесь слишком совершенным

МАЙ

«Неучастники» властной игры

РАСПОЗНАВАНИЕ ТОКСИЧНЫХ ЛИЧНОСТЕЙ И ЗАМАСКИРОВАННЫХ СТРАТЕГИЙ



Власть — игра социальная. Чтобы как следует освоить ее, вы должны развить в себе способность изучать и понимать людей. Бальтасар Грасиан, великий мыслитель (и придворный) XVII в., писал: «Многие проводят немало времени, изучая свойства животных или целительных трав; однако насколько же важнее было бы изучать свойства людей, с коими мы принуждены жить или умирать!» Чтобы стать искусным игроком, вы должны сделаться искусным психологом. Вы должны научиться распознавать мотивы людских поступков и проникать взглядом за то облако пыли, которым люди окружают свои действия (иногда почти в буквальном смысле пуская пыль в глаза). Некоторые полагают, что могут как бы исключить себя из игры, придерживаясь таких моделей поведения, которые вроде бы не имеют ничего общего с властью. Опасайтесь таких личностей: хотя они во всеуслышание высказывают подобные мнения, на самом-то деле именно они зачастую оказываются в числе самых умелых игроков. Я называю их мнимыми неучастниками (или мнимыми неигроками). Они используют стратегии, хитроумно маскирующие саму природу тех или иных манипуляций, которые они применяют. Май научит вас распознавать этих мнимых неучастников и другие токсичные типы личности: от всех таких людей надо пытаться по возможности держаться подальше.

Как-то раз я подсчитал, что мне пришлось сменить примерно 60 работ, прежде чем я написал «48 законов власти».

Я перепробовал много всякого — и этот опыт показал мне все разновидности властолюбцев, какие только можно вообразить. Все типы манипуляторов, которые есть на свете. Я их видел. Я видел их маневры. Я видел, как они мыслят.

А потом я стал работать в Голливуде — помощником у разных режиссеров. Там-то я и увидел некоторые особенно жесткие макиавеллистические тактики, применяемые по отношению к актерам и продюсерам. И я то и дело думал: «Ого, это прямо как у Чезаре Борджиа во времена Возрождения. А вот так поступал Наполеон. А вот это напоминает мне одну строчку из Грасиана».

Я постепенно собирал этот каталог впечатлений. Я еще не знал, что из него может выйти.

Прошло некоторое время. Мне было уже 36, и я трудился на очередной работе — в Италии. И настал день, когда один из моих коллег, издательский координатор и дизайнер Йост Элферс, вдруг ни с того ни с сего поинтересовался, нет ли у меня каких-нибудь идей насчет книги. Меня заинтересовала эта перспектива, и я на ходу придумал несколько идей. Одна из них потом вырастет в «48 законов власти».

Я сказал Йосту: «Судя по моему опыту, за много лет власть не изменилась. Мы живем сейчас в чрезвычайно политкорректном мире, где кинорежиссеры и кинопродюсеры делают вид, что они — самые милые, самые либеральные, самые прогрессивные люди на планете. Такой образ они проецируют вовне. Но за закрытыми дверями они обращаются в неистовых манипуляторов, готовых на все, лишь бы заполучить именно то, чего им хочется».

Власть — вне времени. Может, сегодня людям и не рубят голову за ошибки, но их бесцеремонно увольняют. К примеру, Закон 1 из «48 законов власти» гласит: «Никогда не затмевайте хозяина». Давным-давно Николя Фуке затмил Людовика XIV — и

неосмотрительного царедворца бросили в тюрьму до скончания его дней. А в наше время вас попросту снимают с должности — и вы не знаете почему. Это просто иная форма наказания. Сама игра не изменилась.

Применительно к этой игре все люди в мире делятся на три типа. Есть отрицатели (как я их называю) — те, кто (вы правильно догадались) отрицает, что таково реальное положение вещей. Еще чуть-чуть и покажется, что они хотят сделать вид, будто все мы произошли от ангелов, а не от приматов. Они воображают: рассуждая о таких вещах, я проявляю цинизм, не более того. На самом деле, полагают они, никаких таких законов не существует. Может, эти жестокие тактики и используются, но лишь самыми мерзкими и безнравственными обитателями Земли.

Этих отрицателей можно разбить на два класса. Одних действительно беспокоит это политиканство, присущее человеческой природе. Они не хотят работать там, где им пришлось бы этим заниматься. А поскольку они отказываются понимать игру, они обнаруживают, что их постепенно оттесняют на обочину жизни. Но их вполне устраивает такая участь. Им все равно никогда не занять очень ответственный пост, так как для этого требуется уметь играть во все эти игры. Ну и ладно — они не возражают.

Есть другой класс отрицателей. Это пассивно-агрессивные личности: на сознательном уровне они не хотят признавать, что хоть раз занимались манипуляциями, в действительности же, сами не отдавая себе в этом отчета, они играют во всевозможные властные игры. В нескольких своих книгах я описываю многочисленные разновидности этих пассивно-агрессивных воителей. Эти мнимые неучастники — зачастую наиболее скользкие и опасные личности.

Итак, первый тип — отрицатели. Второй — те, кто обожает эту макиавеллистическую составляющую своей натуры, прямо-таки

купаются в ней. Это искусные манипуляторы, мошенники-виртуозы и откровенные агрессоры. У них не возникает трудностей с этой стороной игры. Они ее даже обожают. Личности такого типа (одного-двух его представителей можно найти в любом офисе или ином коллективе обычно) идут по жизненному пути довольно далеко, но в конце концов они непременно споткнутся, потому что ведут себя слишком уж «макиавеллистично». Они не понимают, что у игры есть совсем другой аспект — требующий умения сочувствовать, сотрудничать, заманивать людей, чтобы они работали вместе с вами. Личность этого типа слишком погрязла в своем «я» и поэтому не видит границ игр, которые она ведет. Вот почему она рано или поздно заходит слишком далеко (это неизбежно) — и стремительно теряет власть. Есть некая стена, за которую ей никогда не проникнуть.

Третий тип — радикальный реалист (как я это называю). Именно этот тип я всячески пропагандирую в своих книгах. Опишу его здесь так.

Желание власти — неотъемлемая составляющая нашей натуры. Она развилась у нас в ходе эволюции, которая шла миллионы лет. Бессмысленно отрицать свою природу. Но мы и не собираемся отрицать ее. Более того, мы намерены принять наше естество. Да, мы — вот такие человеческие существа. Вот такой продукт эволюции. Никуда не денешься.

Нет ничего неправильного в том, что в нашем мире люди предаются всяким политическим играм. Нет ничего неправильного даже в существовании соблазнитель и искусных мошенников. Такова уж человеческая комедия с начала времен (по крайней мере если брать тот исторический период, который зафиксирован в дошедших до нас источниках). Такова реальность. Мир — такой. И давайте перестанем с этим бороться.

Подобное принятие вовсе не означает, что мы все это обожаем и жаждем вырваться в большой мир и предаться всем этим

омерзительным забавам. Речь лишь о том, что мы понимаем: они существуют. И если иногда нам приходится использовать эти законы, играя в нападении либо в защите, мы против этого не возражаем, если только мы ведем игру, так сказать, в пределах разумного. Чаще всего мы сами подвергаемся воздействию таких приемов, и лучше заранее понимать, что затевают манипуляторы, чем жить в мире грез, воображая, будто все люди по природе своей — сущие ангелы.

А стало быть, мы учимся понимать законы власти. Понимать, что замышляют другие, чтобы они не могли с легкостью причинить нам боль. Мы учимся заранее распознавать по-настоящему токсичных нарциссов, агрессоров, пассивных агрессоров, мнимых неучастников (мнимых неигроков), прежде чем слишком погрузиться в их драмы на эмоциональном уровне. Вооружившись такими установками и таким знанием, мы готовы отправиться на бой — принять участие в игре жизни. Теперь манипуляторы не застанут нас врасплох. Мы обрели спокойствие, могущество и свободу. Все это приходит вместе с подлинным осознанием законов человеческой природы.

1 МАЯ

Играют все

Безусловно, всякий королевский двор — вместилище любезности и хорошего воспитания, иначе он стал бы местом кровопролития и запустения. Те, кто ныне одаряет других улыбками и объятиями, осыпали бы других оскорблениями и чуть что вонзали в них кинжал, если бы этому не препятствовали манеры.

ЛОРД ЧЕСТЕРФИЛД

Мнимых неигроков можно распознать по тому, как горделиво они демонстрируют свои высокие нравственные качества, свое благочестие, обостренное чувство справедливости. Но поскольку все мы жаждем власти и почти все наши действия направлены на то, чтобы ее обрести, эти «неучастники», выставя напоказ свои добродетели, просто пускают нам пыль в глаза, отвлекая от своей борьбы за власть. Если присмотреться, можно заметить, что они-то как раз часто и являются самыми искусными мастерами по части тонких, «непрямых» манипуляций, пусть даже некоторые из них и занимаются этим, сами того не сознавая. И они очень обижаются на любое публичное освещение тех тактик, которыми они пользуются каждый день.

ЗАКОН ДНЯ. Мир подобен гигантскому королевскому двору, где все вечно плетут интриги. Нам никуда не выбраться из этого дворца. И нам не выйти из игры.
Играют все.

48 законов власти. Предисловие

2 МАЯ

Не бойтесь иметь дело с токсичными типами личности

Агрессивные, завистливые, манипулятивные личности обычно не склонны во всеуслышание объявлять себя таковыми. Они умеют поначалу казаться обаятельными, обезоруживать лестью и прочими подобными средствами. И когда они удивляют своим неблагоприятным поведением, нам кажется, что нас предали, мы злимся, ощущаем беспомощность. Такие люди оказывают на нас постоянное давление, ведь они знают: поступая так, они перегружают наше сознание своим присутствием, вследствие чего нам становится вдвойне трудно мыслить логически и выстраивать стратегии. Ваша главная защита против таких людей — уметь заблаговременно выявлять их. В результате вы либо будете держаться от них подальше, либо, предвидя их манипулятивные действия, не позволите им пользоваться вашей доверчивостью, а значит, сумеете лучше поддерживать свой эмоциональный баланс. Вы научитесь мысленно ставить их на место и фокусироваться на вопиющей слабости и неуверенности, таящихся за их фанфаронством. Вы научитесь не вестись на их личный миф, перестанете их бояться и тем самым выбьете у них почву из-под ног. Вы будете лишь насмешливо фыркать, слушая их похвальбу и изощренные объяснения собственного эгоизма. Ваша способность сохранять спокойствие будет приводить их в ярость и зачастую подталкивать к выходу за пределы допустимого или просто к ошибкам.

ЗАКОН ДНЯ. Научитесь ценить встречи с такими личностями как шанс отточить ваши навыки по части владения собой. Если вы сумеете перехитрить представителя хотя бы одного из этих типов личности, это наделит вас огромным зарядом уверенности в том, что вы можете справиться с худшими проявлениями человеческой природы.

Законы человеческой природы. Введение

3 МАЯ

*Судите о других по их поведению, а не по их
словам*

Характер есть судьба.

ГЕРАКЛИТ

Вы должны натренироваться обращать меньше внимания на слова и больше следить за поступками. Человек может говорить все что угодно: все давно научились приукрашивать реальное положение вещей с помощью слов. Но действия куда больше говорят о том, что происходит. Если человек делает вид, что он совершенно безобиден, однако уже в нескольких случаях вел себя агрессивно, придавайте знанию об этой агрессии больший вес, чем тому фасаду, который он показывает миру. Точно так же вам следует особенно внимательно наблюдать за тем, как люди реагируют на стрессовые ситуации: зачастую в напряженный момент с них сползает маска. Высматривая характерные сигналы, с особой внимательностью относитесь к их «экстремальному» поведению: например, к бахвальству, зашкаливающей показной дружелюбности, постоянному стремлению острить. Вы заметите, что люди носят маску, чтобы скрыть под ней нечто противоположное. Они хвастаются, поскольку ощущают сильную внутреннюю неуверенность; они источают мнимое дружелюбие, потому что втайне амбициозны и агрессивны; они шутят, чтобы замаскировать недоброжелательность. Особенности, которые могут показаться сущими пустяками (допустим, человек хронически опаздывает, или недостаточно внимателен к деталям, или никогда не платит услугой за услугу), являются признаками

чего-то более глубинного в характере таких людей. Тут не бывает мелочей: важно замечать все.

**ЗАКОН ДНЯ. Делайте вывод о характере человека
только после длительного наблюдения за его
поведением. Пусть время открывает вам все больше и
больше истинных особенностей этой личности.**

*Мастерство, IV. Умейте видеть людей такими, какие они есть. Социальный
интеллект*

4 МАЯ

Показная наивность

Тот, кто строит из себя глупца, вовсе не глупец.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Те, кто заявляет, будто не участвует в игре, порой могут напускать на себя наивный вид — чтобы защититься от обвинений в том, что они стремятся к власти. Но будьте осторожны: показная наивность может служить эффективным средством обмана. И даже искренняя наивность не свободна от силков власти. Дети могут быть наивными (во многих смыслах), но их действия зачастую продиктованы первобытной потребностью обрести контроль над окружающими. Дети очень страдают от ощущения собственного бессилия во взрослом мире и используют все доступные средства, лишь бы добиться своего. По-настоящему наивные люди вполне могут тоже вести игру, борясь за власть, и зачастую эффективность их игры чудовищно высока, поскольку они не отягощены рефлексией.

ЗАКОН ДНЯ. Те, кто излучает невинность (иногда демонстративно), часто как раз наименее невинны.

48 законов власти. Предисловие

5 МАЯ

*Будьте осторожны: есть люди, которых не
стоит обижать*

В V в. до н.э. Чун-эр, принц царства Цзинь (сегодня это часть Китая), вынужден был отправиться в изгнание. Он жил скромно (порой даже в нищете), выжидая возможности вернуться домой и возобновить жизнь, свойственную принцам. Во время своих странствий он однажды оказался в царстве Чэн, правитель которого, не зная, кто перед ним, обошелся с принцем грубо. Прошли годы, Чун-эр наконец сумел вернуться на родину, его обстоятельства сильно переменились. Он не забыл, кто в годы его бедности проявлял к нему доброту, а кто относился высокомерно. Лучше всего он помнил, каково ему пришлось, когда он оказался в руках правителя царства Чэн. Собрав огромное войско, Чун-эр выступил в поход на Чэн, захватил восемь городов, разрушил все царство, а правителя изгнал. Никогда не исходите из предположения, что человек, с которым вы имеете дело, слабее вас или менее значителен, чем вы. Может быть, сегодня это не очень важная фигура без особых средств, но завтра он может оказаться у руля. В своей жизни мы многое забываем, но оскорбления и обиды забываются редко.

ЗАКОН ДНЯ. Подавляйте в себе желание обидеть, даже если собеседник кажется вам слабым. Удовлетворение от такой обиды ничтожно по сравнению с опасностью, которую будет представлять для вас обиженный, если

**когда-нибудь он займет положение, позволяющее
нанести вам ущерб.**

*48 законов власти. Закон 19. Сознавайте, с кем вы имеете дело. Не обижайте
того, кого не следует обижать*

6 МАЯ

Не полагайтесь на ложные впечатления

Тот, кто хорошо умеет сражаться с врагом, обманывает его непонятными шагами, запутывает его ложными разведывательными донесениями, заставляет его расслабиться, скрывая свою силу <...> оглушает его слух запутанными распоряжениями и сигналами, ослепляет его зрение фальшивыми знаменами и нашивками <...> нарушает его боевые планы, поставляя ему искаженные сведения.

СИХУ ИШИ^{[10](#)}

Создание ложного впечатления — древнейшая форма военного обмана. Первоначально она подразумевала, в частности, умение заставить противника поверить, что вы слабее, чем на самом деле. К примеру, полководец имитировал отступление, тем самым заманивая неприятеля в ловушку. Это была одна из любимых тактик Сунь-цзы. Ваша мнимая слабость часто заставляет других проявлять свою агрессивную сторону, отбрасывать стратегические расчеты и благоразумие, чтобы обрушиться на вас в мощной атаке, полной эмоций. Когда перед битвой при Аустерлице Наполеон обнаружил, что противник численно превосходит его, а сам он находится в стратегически уязвимой позиции, он начал сознательно демонстрировать признаки паники, нерешительности, испуга. Неприятельские армии покинули свои сильные позиции, чтобы атаковать его, — и попались в западню. Это стало величайшей победой императора. И вообще следует помнить, что со времен Древнего Китая мудрецы советуют «неигрокам» являть миру маску, которая обещает нечто совершенно противоположное тому, что те в действительности замышляют.

**ЗАКОН ДНЯ. Никогда не принимайте видимость за
реальность.**

33 стратегии войны. Стратегия 23. Сплетайте сеть, где неразрывно связаны
факт и вымысел. Стратегии создания ложного впечатления

7 МАЯ

Стратегия неявного превосходства

Ваш друг, коллега или подчиненный постоянно опаздывает, но у него всегда наготове объяснение, звучащее логично, и извинения, кажущиеся искренними. Или же он все время забывает о встречах, важных свиданиях, дедлайнах, но, как правило, у него под рукой безупречное оправдание. Если такое повторяется достаточно часто, ваше раздражение будет неуклонно нарастать, но если вы попытаетесь поговорить с таким человеком начистоту, он запросто может попытаться перевернуть ситуацию, выставив вас черствым педантом. Он станет уверять, что не виноват, что ему слишком о многом приходится думать, на него вечно давят, он темпераментная творческая натура, поэтому не в состоянии уследить за таким количеством раздражающих мелочей, у него чересчур много дел. Он даже может упрекнуть вас в том, что своими замечаниями вы усиливаете его стресс. Вы должны осознавать, что в основе такого поведения лежит потребность дать и себе, и вам понять, что он в каком-то смысле «выше» вас. Если бы «агрессор» прямо сказал, что он ощущает себя выше вас, он вызвал бы насмешки и его бы непременно пристыдили. Он хочет исподволь дать вам это почувствовать, а сам он в случае чего будет отрицать свои намерения. Попытка поставить вас в подчиненное положение — одна из форм контроля, при которой именно агрессор определяет, какими будут ваши отношения. Вам следует обращать больше внимания на его поведенческий паттерн, чем на извинения. На самом деле он вовсе не сожалеет о случившемся.

ЗАКОН ДНЯ. Если такое поведение носит хронический характер, вы не должны сердиться или открыто проявлять раздражение: пассивные агрессоры питаются подобными эмоциями. Сохраняйте спокойствие и привлекайте внимание других к тому, что делает агрессор, а если возможно, вызывайте в нем стыд.

Законы человеческой природы, 16. Как увидеть враждебность под маской дружелюбия. Закон агрессии

8 МАЯ

Обращайте внимание на прошлое людей

Самый важный показатель характера человека — его действия на протяжении длительного времени. Несмотря на то что люди уверяют, будто усвоили жизненные уроки и переменились с годами, вы непременно заметите, что они постоянно совершают схожие поступки и принимают похожие решения. В этих решениях и проявляется истинный характер. Вы должны отмечать все бросающиеся в глаза формы поведения: например, человек самоустранился, если давление извне слишком велико; оставляет незавершенной важную часть работы; внезапно проявляет воинственность, столкнувшись с проблемой или вызовом; наоборот, внезапно превосходит себя, когда на него возложена ответственность. С учетом всего этого вы рассматриваете прошлое человека. Вы вспоминаете другие его действия, которые укладываются в отмеченный вами паттерн, только теперь смотрите на них в ретроспективе. Параллельно вы обращаете пристальное внимание и на то, что этот человек делает в настоящем. Теперь вы видите его действия не как отдельные эпизоды, а как фрагменты компульсивного паттерна. Если вы проигнорируете паттерн — что ж, сами виноваты.

ЗАКОН ДНЯ. Выбирая, с кем работать и водить знакомство, не поддавайтесь гипнозу репутации, того поверхностного образа, который люди пытаются проецировать вовне. Вместо этого учитесь вглядываться вглубь и видеть истинный характер человека.

*Законы человеческой природы, 4. Измеряйте силу чужого характера. Закон
компульсивного поведения*

9 МАЯ

Умейте видеть подоплеку эмоциональных выплесков

Если человек яростно обрушивается на вас (и вам кажется, что это чересчур бурная реакция на ваши действия), вы должны напомнить себе, что его гнев направлен не только на вас — не будьте слишком тщеславны. Причина здесь гораздо более масштабна, она уходит корнями в далекое прошлое, учитывает десятки предыдущих обид — и вообще, честно говоря, не стоит того, чтобы вы тратили время, пытаясь как следует разобраться в ней. Не воспринимайте происходящее как личный выпад, лучше отнеситесь к этой вспышке эмоций как к замаскированному ходу в игре власти, к попытке взять вас под контроль или наказать вас. Просто эта попытка облечена в форму «оскорбленных чувств» и гнева. Такая смена угла зрения позволит вам гораздо осознаннее и энергичнее вести властную игру.

ЗАКОН ДНЯ. Вместо того чтобы реагировать слишком бурно и запутываться в ловушке чужих эмоций, обратите себе на пользу эту утрату контроля собеседником: пусть он теряет самообладание. Не следуйте его примеру.

48 законов власти. Закон 3. Скрывайте свои намерения

10 МАЯ

*Не принимайте чрезмерную убежденность за
чистую монету*

Люди по природе достаточно доверчивы. Нас легко ввести в заблуждение. Есть вещи, в которые мы хотим верить: что мы можем получить что-то даром; что с помощью какого-нибудь нового ухищрения сможем вернуть себе здоровье, молодость, а может, и обмануть смерть; что большинство людей, в сущности, очень хорошие и им можно доверять. Именно на этой нашей доверчивости паразитируют всевозможные мошенники и манипуляторы. Будущее людей как биологического вида очень выиграло бы, если бы мы не так легко поддавались обману, однако мы не в силах изменить человеческую природу. Лучшее, что мы можем сделать, — научиться распознавать попытки обмануть нас по ряду характерных признаков и сохранять скептицизм при дальнейшем исследовании «улик». Наиболее явный и распространенный сигнал — чрезмерно оживленное поведение. Если собеседник слишком часто улыбается, проявляет повышенное дружелюбие и даже кажется занимательным, трудно не поддаться такому обаянию и не ослабить хотя бы чуть-чуть сопротивление его влиянию. Сходным образом те, кто пытается скрыть нечто неблагоприятное, зачастую ведут себя как непримиримые и красноречивые борцы за нравственность. Тем самым они стараются сыграть на свойственной человеку предвзятости убеждения, как бы предполагая: «Если я буду говорить что-то с таким жаром, строя из себя невинную жертву, трудно будет усомниться в моих словах». Мы склонны принимать

чрезмерную убежденность за свидетельство того, что нам говорят правду.

ЗАКОН ДНЯ. Когда человек пытается растолковать свои идеи чересчур энергично или оправдывается слишком активно, следует насторожиться.

Законы человеческой природы, 3. Загляните под маску. Закон лицедейства

11 МАЯ

Поведенческий паттерн

Проблема, с которой сталкивались все, кто решался поработать вместе с Говардом Хьюзом, состояла в том, что выстроенный предпринимателем публичный образ успешно маскировал вопиющие слабости его характера. Он умел подать себя так, что в нем видели не иррационального микроменеджера, а по-хорошему упрямого индивидуалиста, типичного американского вольнодумца. Но самой губительной оказалась его способность убедительно выдавать себя за преуспевающего бизнесмена, заправляющего деловой империей, ворочающей миллиардами. На самом деле он просто унаследовал от отца весьма прибыльный бизнес по производству инструментов. Настоящую прибыль приносили лишь доставшаяся ему отцовская компания, изготавливавшая инструменты, и отпочковавшаяся от нее первая версия Hughes Aircraft. По разным причинам руководство обоими этими предприятиями осуществлялось без участия Хьюза; он не вносил в их работу никакого вклада. Многие другие предприятия, которыми он руководил лично, — созданное им позже бизнес-подразделение, выпускавшее самолеты, его кинематографические фирмы, его лас-вегасские отели и риелторские компании — несли немалые убытки, которые, к счастью, удавалось покрыть за счет двух преуспевающих компаний. Хьюз был никуда не годным предпринимателем, и паттерн неудач, который это показывал, был на виду у всех. Но таково уж «слепое пятно» человеческой природы: мы плохо оснащены для того, чтобы адекватно оценивать характеры. Публичный образ человека, репутация, которая «бежит впереди

него», легко гипнотизирует нас. Нас завораживает видимость. Если человек окружает себя привлекательным мифом, как, собственно, и поступал Хьюз, мы попросту хотим поверить в эту обаятельную легенду. Вместо того чтобы стараться определить черты характера человека — его способность работать вместе с другими, держать обещания, оставаться сильным в неблагоприятных обстоятельствах, мы, решая принять человека на работу или сотрудничать с ним, исходим из его блестящего резюме, интеллекта и обаяния. Но даже такая вполне позитивная черта, как высокий интеллект, достаточно бесполезна, если наделенный ею человек слабохарактерен или если его нравственные качества сомнительны. И из-за этого «слепого пятна» мы страдаем под началом нерешительного лидера, босса-микроменеджера, хитрого партнера. Это источник бесконечных трагедий в истории человечества, один из типичных паттернов поведения людей как биологического вида.

ЗАКОН ДНЯ. Учитесь игнорировать то, что люди намеренно демонстрируют, мифологию, которой они себя окружают. Вместо этого старайтесь погружаться в их душевные глубины, ищите проявления истинного характера. Его можно обнаружить в паттернах, тянущихся за ними из прошлого, в самом качестве их решений, в том, как они делегируют полномочия и как работают в команде. В общем, таких сигналов бесчисленное множество.

Законы человеческой природы, 4. Измеряйте силу чужого характера. Закон компульсивного поведения

12 МАЯ

Опасайтесь благородных жестов

В этом мире важен не пылающий уголь добродетели, а угол зрения. Здесь люди толкуют о нравственных принципах, но ведут себя по принципам борьбы за власть; в этом мире мы всегда нравственны, а наши враги всегда безнравственны.

СОЛ АЛИНСКИЙ^{[11](#)}

Благородный жест — среди самых эффективных дымовых завес. Это один из любимых приемов мнимых неигроков. Вот вам пример. Арт-дилер Джозеф Дювин как-то раз столкнулся с ужасной проблемой. У миллионеров, которые выкладывали внушительные суммы за поставляемые им картины, уже все стены были увешаны полотнами, к тому же налоги на наследство неуклонно росли, поэтому казалось маловероятным, что они будут покупать его товар и дальше. Решением стала вашингтонская Национальная галерея искусства, которую Дювин помог создать в 1947 г., убедив миллиардера и мецената Эндрю Меллона пожертвовать музею его коллекцию. Национальная галерея стала для Дювина отличной «дымовой завесой». Его клиенты одновременно и избегали необходимости платить налог, и освобождали на своих стенах пространство для новых приобретений, и сокращали количество картин на рынке, тем самым подпитывая тенденцию к повышению цен на живопись. При этом все такие дарители производили впечатление благодетелей общества.

ЗАКОН ДНЯ. Люди хотят верить, что жесты, которые видятся им благородными, вполне искренни, поскольку такая вера приятна. Они редко замечают, насколько обманчивыми могут оказаться подобные жесты.

48 законов власти. Закон 3. Скрывайте свои намерения

13 МАЯ

Научитесь распознавать глубинных нарциссов

Глубинных нарциссов можно распознать по следующим поведенческим паттернам. Если их оскорбили или бросили им вызов, у них не находится внутренних ресурсов, чтобы утешиться или подтвердить свою значимость. Их реакция — ярость, жажда мести и неколебимое чувство своей правоты. Это единственный известный им способ приглушить неуверенность. В подобных баталиях они позиционируют себя как пострадавшую сторону. Они сверхчувствительны и невероятно обидчивы. Практически все, с чем сталкиваются такие люди, они принимают на свой счет. Порой доходит до паранойи: везде им мерещатся враги. Если же вы заговариваете о том, что не касается непосредственно их персоны, на их лицах появляется скучающее выражение. Они тут же вновь переводят беседу на себя. Они склонны к приступам зависти, если видят, что другие получают внимание, которого, по их мнению, заслуживают они сами. Часто они демонстрируют крайнюю самоуверенность. Это всегда помогает завоевать внимание и маскирует внутреннюю пустоту. Но если эта самоуверенность подвергнется настоящему испытанию, берегитесь. Что касается других людей в их жизни, то глубинные нарциссы находятся с ними в необычных отношениях. Они склонны воспринимать окружающих как продолжение себя — так называемые самообъекты. Другие люди существуют для них лишь как инструменты, позволяющие добиться внимания и подтвердить собственную значимость. Глубинные нарциссы хотят управлять ими, как они управляют собственными руками и ногами. Вступив с кем-то в близкие отношения, они будут

заставлять партнера постепенно обрубать все связи, ни с кем не желая делить его внимание.

ЗАКОН ДНЯ. Глубинному нарциссу нужно, чтобы все вращалось вокруг него. Лучшее решение в подобных случаях — поскорее убраться с его дороги. Существуют особые предупреждающие сигналы, которые позволяют заблаговременно понять, что перед вами глубинный нарцисс. Научитесь улавливать такие сигналы.

Законы человеческой природы, 2. Обратите себялюбие в эмпатию. Закон нарциссизма

14 МАЯ

Самовозвеличивание лидера

Склонный к самовозвеличиванию лидер порой применяет хитроумный прием: делает акцент не на том, из какого сословия он происходит, а на своих культурных предпочтениях. Пусть он летает первым классом и ходит в невероятно дорогих костюмах, зато по кулинарным вкусам не отличается от «простого народа», смотрит те же фильмы, что и «простой народ», и избегает малейших признаков культурного снобизма. Всеми силами он стремится высмеивать элиты, хотя наверняка пользуется рекомендациями самых элитарных экспертов. Он такой же, как все, просто у него гораздо больше денег и власти. И теперь публика может отождествлять себя с таким лидером, несмотря на очевидные противоречия в его образе. Но в этих случаях самовозвеличивание далеко выходит за пределы простой жажды внимания. Отождествление с массами раздувает фигуру вождя до невероятных масштабов. Это уже не просто мужчина или женщина, но воплощение целой нации или группы заинтересованных лиц. Быть его последователем означает быть лояльным к самой группе. Критика в его адрес говорит о том, что вы хотите погубить вождя и предать идеи, за которые он выступает. Даже в прозаическом корпоративном мире бизнеса можно встретить людей с такой почти религиозной самоидентификацией. Если вы заметите в ком-то такое парадоксальное поведение и примитивные формы отождествления себя с обществом, мысленно отстранитесь и постарайтесь беспристрастно проанализировать то, что происходит на самом деле. Вы непременно обнаружите, что

подоплекой здесь служит нечто псевдомистическое, иррациональное и очень опасное, ибо такой лидер считает себя вправе делать во имя «общественного блага» все, что ему вздумается.

ЗАКОН ДНЯ. Нехитрый факт, касающийся лидеров, склонных к самовозвеличиванию: они зависят от чужого внимания. Не кормите их самолюбие, давая им то, чего они так жаждут.

Законы человеческой природы, 11. Знайте пределы своих возможностей. Закон самовозвеличивания

15 МАЯ

Макиавеллистический дар

Суть обманных маневров мнимого неигрока — отвлечение. Отвлекая внимание человека, которого он хочет провести, «неучастник» выгадывает время и пространство для того, чтобы проделывать нечто такое, чего не заметит объект. Какое-то показное проявление доброжелательности, щедрости или честности зачастую служит наиболее мощной формой отвлечения, поскольку она снимает подозрения. Люди словно бы превращаются в детей, охотно ведущихся на любые жесты, в которых читается симпатия. В Древнем Китае такой прием назывался «отдавай, прежде чем взять»: сам процесс «отдавания» мешает заметить «взятие». «Неигроки» отлично знают: этот инструмент можно применять в самых разных целях. Возможно, лучше всего работает демонстративная щедрость. Мало кто может устоять перед подарком, даже от злейшего врага. Вот почему это зачастую идеальный метод для того, чтобы обезоруживать других. Подарок пробуждает в нас внутреннего ребенка, и мы тут же ослабляем оборону. В детстве всевозможные запутанные чувства в отношении наших родителей вращаются вокруг подарков; мы воспринимаем акт дарения как признак любви и одобрения. И эта наша эмоциональная составляющая никогда не исчезает с годами. Получатели даров (финансовых или иных) внезапно оказываются уязвимыми как дети, особенно если даритель — авторитетная фигура. Одариваемый невольно раскрывается, его воля слабеет. Особенно опасайтесь внезапных и неожиданных даров — таких, которые примечательны уже тем, что вы никогда не получали ничего подобного. Скорее всего, даритель

разрыхляет почву, прежде чем посеять в нее свои коварные семена.

ЗАКОН ДНЯ. Мы часто рассматриваем чужие поступки в самом циничном свете, однако в подарке, который нам преподносят, мы редко видим макиавеллистический элемент, не понимая, что за такими дарами часто кроются тайные мотивы.

48 законов власти. Закон 12. Используйте избирательную честность и щедрость, чтобы обезоруживать свою жертву

16 МАЯ

Мнимый традиционалист

Тот, кто желает или пытается реформировать государственное управление, и стремится, чтобы эти преобразования были приняты, должен по крайней мере сохранять видимость прежних институций, чтобы другим могло показаться, будто в учреждениях не произошло никаких изменений, тогда как в действительности они решительно отличаются от былых.

НИККОЛО МАКИАВЕЛЛИ

Вот одна из стратегий, которые умный «неигрок» использует, чтобы замаскировать перемены: он громко и во всеуслышание заявляет о поддержке ценностей прошлого. Флоренция эпохи Возрождения уже не одно столетие была республикой — и с подозрением относилась ко всем, кто позволял себе насмешки над ее традициями. Козимо Медичи всячески демонстрировал, с каким энтузиазмом он выступает за республиканские ценности, хотя на самом деле он направлял массу усилий на то, чтобы подчинить город контролю своего богатого семейства. Хотя формально клан Медичи сохранил во Флоренции видимость республики, в действительности он сделал ее бесправной. Медичи исподтишка провели радикальное преобразование, при этом делая вид, что они блюдут традиции.

ЗАКОН ДНЯ. Не позволяйте тому, кто кажется ревнителем традиций, провести вас. Обращайте внимание на то, насколько его реальное поведение идет вразрез с традициями и общепринятыми условностями.

48 законов власти. Закон 45. Заявляйте о необходимости перемен, но никогда не реформируйте слишком многое в один прием

17 МАЯ

Видеть то, что в тени

Вы наверняка встречали у людей такие ярко выраженные качества, которые выделяют их и как будто служат источником силы: необычайную уверенность в себе, исключительную приветливость и дружелюбие, незыблемые моральные устои, неколебимую мужественность, внушающий трепет интеллект. Но, если приглядеться, можно заметить, что эти черты в человеке слегка преувеличены, как будто он переигрывает или слишком старательно притворяется. Как исследователь человеческой природы вы должны понимать реальное положение вещей: под особо подчеркиваемым свойством обычно кроется противоположное качество, а эта черта лишь отвлекает от него внимание. Можно различить две формы данного явления. Уже в ранние годы жизни некоторые люди ощущают в себе уязвимость или неуверенность, которые, как им кажется, в дальнейшем могли бы поставить их в неловкое положение. И они бессознательно развивают в себе противоположную черту — стойкость или твердость, служащие защитным панцирем. Есть и другой сценарий: человек обладает качеством, которое представляется ему асоциальным, например чрезмерным честолубием или склонностью к эгоцентризму. И он развивает в себе противоположное свойство — «общественно полезное». В обоих случаях с годами такой человек все больше оттачивает и совершенствует образ, который являет миру. Но залегающая в глубине слабость или антиобщественные наклонности остаются одним из ключевых компонентов его тени, хотя носитель отрицает существование этих качеств и всячески подавляет их в

себе. Однако в полном соответствии с законами человеческой природы чем сильнее подавление, тем более подвижной и непредсказуемой становится тень.

ЗАКОН ДНЯ. Будьте бдительны, когда находитесь рядом с теми, кто проявляет ярко выраженные качества. На протяжении некоторого времени наблюдайте, не проявится ли у человека противоположная черта.

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

18 МАЯ

Загляните под маску

Помните: люди обычно стараются явить миру лучший из возможных фасадов. А значит, они стремятся скрыть враждебные чувства, желание власти или превосходства, угодливость, неуверенность. Слова служат им для того, чтобы прятать за ними истинные чувства и отвлекать вас от реального положения дел, в полной мере используя свойственное человеку повышенное внимание к вербальной информации. Лица принимают определенные выражения — маски, которые так легко надеть и которые, как представляется окружающим, означают дружелюбие и приветливость. Ваша задача — суметь обнаружить эти уловки, научиться распознавать знаки, подспудную информацию, утечка которой происходит почти автоматически и выдает по крайней мере некоторые из эмоций, таящихся под маской.

**ЗАКОН ДНЯ. Научитесь не обращать внимания на
фасад, который люди являют миру.**

Законы человеческой природы, 3. Загляните под маску. Закон лицедейства

19 МАЯ

Требование равенства

Еще одна стратегия мнимого неигрока — требовать равенства во всех сферах жизни. Он заявляет: ко всем должны относиться одинаково вне зависимости от общественного положения или силы. Но если, страшась обвинений во властолюбии, вы действительно попытаетесь обращаться со всеми одинаково и справедливо, вы столкнетесь с весьма серьезной проблемой: некоторые люди делают те или иные вещи лучше других. Если вы станете относиться ко всем одинаково, это будет означать, что вы игнорируете их различия, возвышая менее искусных и подавляя тех, кто превосходит других в мастерстве.

ЗАКОН ДНЯ. Многие из тех, кто требует повального равенства, на самом деле применяют еще одну стратегию борьбы за власть — стремясь перераспределять чужие награды именно теми путями, которые они определяют сами. Судите и вознаграждайте людей по качеству их работы.

48 законов власти. Предисловие

20 МАЯ

Прикинуться неамбициозным

Есть много недугов души, но лишь в зависти никто не признается.

ПЛУТАРХ

Когда Иван Грозный умер, Борис Годунов признавал, что является на политической арене единственной фигурой, которая могла бы возглавить страну. Но если бы он стал рьяно добиваться царского трона, то неминуемо возбудил бы зависть и подозрения среди бояр. Поэтому он отказался от короны, причем не один раз. Годунов заставил других настаивать на том, чтобы он взошел на престол. Джордж Вашингтон весьма эффективно использовал такую же стратегию: вначале сопротивляясь призывам остаться на посту главнокомандующего американской армией, затем — упорно отказываясь от президентства. В обоих случаях он лишь приобрел невиданную популярность. Люди не могут завидовать власти, если они сами вручили ее тому, кто — как им кажется — даже не желал властвовать.

ЗАКОН ДНЯ. С особой подозрительностью относитесь к тем, кто кажется неамбициозным.

48 законов власти. Закон 46. Никогда не кажитесь слишком совершенным

21 МАЯ

Агрессивный льстец

*В те дни побеждали сила и оружие; ныне же повсюду кипит лисье хитроумие, а
поэтому нелегко отыскать человека верного или добродетельного.*

КОРОЛЕВА ЕЛИЗАБЕТА I

Есть люди, которые при первой встрече невероятно милы и покладисты, так что вы довольно быстро впускаете их в свою жизнь. Такой человек много улыбается. Он неизменно энергичен и оптимистичен, он всегда готов помочь. В какой-то момент вам хочется отплатить услугой за услугу: нанять его на работу или помочь продвинуться по службе. По ходу дела вы замечаете в его безупречном фасаде трещинки: он ни с того ни с сего отпускает едкую реплику или сплетничает о вас за вашей спиной. Потом происходит нечто и вовсе неприглядное: эмоциональный взрыв, саботаж или предательство, что совсем не похоже на обычное поведение милого, очаровательного человека, с которым вы некогда подружились. В действительности люди этого типа еще в ранние годы понимают, что у них имеются агрессивные, завистливые наклонности, которые им трудно контролировать. Они жаждут власти. Они чувствуют, что подобные наклонности сильно осложнят им жизнь. И вот человек многие годы выстраивает фасад, демонстрирующий прямо противоположные качества, так что его любезность граничит с агрессивностью. Такая стратегия позволяет достичь немалой власти. Но втайне эти люди недовольны, что им приходится играть такую роль и держаться столь обходительно. Им уже трудно сохранять лицо. Под влиянием стресса или просто устав, такой человек может

сорваться и нанести вам психологическую травму. Теперь он знает, как это сделать, ведь он уже отлично изучил все ваши слабые места. В последствиях он обвинит, конечно же, вас.

ЗАКОН ДНЯ. Ваша лучшая защита — остерегаться тех, кто стремится сразу же очаровать и завязать дружеские отношения, кто чересчур любезен и покладист уже при первой встрече. Чрезмерная любезность никогда не бывает естественной.

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

22 МАЯ

Измеряйте силу чужого характера

Помните: слабый характер сводит на нет любые положительные качества. К примеру, человек с высоким интеллектом, но слабым характером может предлагать хорошие идеи и неплохо выполнять работу, но он сломается под давлением или не сумеет прислушаться к критике, или будет руководствоваться лишь собственными интересами, или своим высокомерием и прочими неприятными качествами вытеснит других из проекта, в котором участвует, тем самым нанеся вред работе в целом. Короче говоря, существуют скрытые издержки взаимодействия с такими людьми или найма их на службу. Скорее всего, в долгосрочной перспективе кандидат не столь обаятельный и не столь высокоинтеллектуальный, но с сильным характером окажется более надежным и продуктивным сотрудником. Люди, обладающие реальной силой, редки, как золото, и если вы отыщете такого человека, считайте, что обрели подлинное сокровище.

ЗАКОН ДНЯ. Оценивая сильные и слабые стороны других, обращайте внимание на то, как человек ведет себя в минуты стресса, как он справляется с возложенной на него ответственностью. Изучите его поведенческие паттерны и выясните, чего он действительно сумел добиться, какие дела он сумел довести до конца.

Законы человеческой природы, 4. Измеряйте силу чужого характера. Закон компульсивного поведения

23 МАЯ

Не всегда верьте своим глазам

Лесли Шталь, корреспондент CNS News, освещавшая президентскую кампанию 1984 г., ощущала беспокойство. Дело было даже не в том, что Рональд Рейган, нацелившийся на переизбрание, больше фокусировался на эмоциях, чем на проблемах. Ее смущало, что пресса дает ему столько воли: казалось, что Рейган заставляет журналистов плясать под свою дудку. Шталь решила подготовить материал, который показал бы общественности, как Рейган использует телевидение для прикрытия негативных последствий своей политики. Один из высокопоставленных чиновников Белого дома позвонил ей в день, когда вышло это разоблачение. «Отличная работа», — похвалил он. «Что?» — ошеломленно переспросила Шталь. «Лесли, когда вы четыре минуты показываете великолепные изображения Рейгана, никто не слушает, что вы при этом говорите. Разве вы не знаете, что картинка сильнее вашего послания, потому что она противоречит посланию? Зрители видят картинки и не обращают внимания на ваш посыл. У вас получилась бесплатная реклама Рональда Рейгана». Большинство из тех, кто занимался у Рейгана связями с общественностью, прежде работали в области маркетинга. Они сознавали, как важно рассказать историю ярко, четко, с хорошим визуальным рядом. Каждое утро они выбирали заголовок дня и придумывали, как подать эту тему в коротком видео, где президент сможет в очередной раз показаться публике. Мало того: они уделяли пристальное внимание фону, тому, как он размещается в кадре; его часто старались запечатлеть в движении, поскольку он

выработал очень уверенную походку. Все такие картинки несли в себе нужное послание лучше всяких слов. Один чиновник рейгановской администрации как-то заметил: «Чему вы поверите — фактам или собственным глазам?»

ЗАКОН ДНЯ. Мнимые неигроки — мастера по части визуальных эффектов, с помощью которых они стремятся отвлечь окружающих от своих манипуляций. Защищайтесь от этого воздействия, стараясь обращать больше внимания не на форму их послания, а на его содержание и на факты.

Искусство обольщения. Мягкое обольщение. Как продать массам что угодно

24 МАЯ

Легкие деньги

Желание заполучить что-то бесплатно обошлось очень дорого многим из тех, кто имел дело со мной и другими мошенниками. <...> Когда люди наконец сообразят, что бесплатно ничего не достается, преступность резко сократится и жизнь станет куда гармоничнее. Но я сомневаюсь, что они когда-нибудь это поймут.

ДЖОЗЕФ УЭЙЛ

Завлекать жертву перспективой бесплатного завтрака — излюбленный прием мошенников. Это лучше всего получалось у наиболее преуспевшего афериста нашей эпохи — Джозефа Уэйла по прозвищу Желтый парень. Уэйл с ранних лет понял: аферы так хорошо удаются ему из-за того, что люди очень жадны. За долгие годы Желтый парень изобрел множество способов надуть легковерных, суля им легкие денежки. Он раздавал «бесплатную» недвижимость (кто станет противиться такому предложению?) — но жертва вдруг обнаруживала, что должна заплатить \$25, чтобы «зарегистрировать сделку». Поскольку земля якобы доставалась даром, жертве казалось, что такую сумму (довольно высокую по тем временам) вполне можно выложить за регистрацию — которая, разумеется, оказывалась фальшивой. На этом Желтый парень нажил тысячи долларов, в обмен выдавая простофилям поддельное свидетельство о собственности. Бывало, он рассказывал простакам о скачках «с договорным результатом» или же об акциях, цена которых через несколько недель якобы взлетит втрое. Плетя свои небылицы, он наблюдал, как глаза жертвы расширяются при мысли о «бесплатном завтраке». Пусть

вас не соблазняет перспектива легкой наживы. Как говаривал сам Желтый парень, жадность не окупается.

ЗАКОН ДНЯ. С подозрением относитесь ко всякому, кто будет заманивать вас перспективой получить что-то без каких-либо затрат и вложений. Все эти схемы быстрого обогащения — жульничество. Лотерея — в буквальном смысле налог на математическую безграмотность. Не существует способов, позволяющих добиться власти, «срезав путь».

48 законов власти. Закон 40. Презирайте бесплатные завтраки

25 МАЯ

Магниты, притягивающие неприятности

Ошибкой было бы думать, что можно лишь однажды совершить какой-то поступок или повести себя определенным образом — и больше никогда этого не повторить. Это касается чего угодно.

ЧЕЗАРЕ ПАВЕЗЕ

Человек-«магнит» привлекает одним своим присутствием. У него неиссякаемая энергия и множество интересных историй наготове. Его мимика всегда очень оживленная, и порой он довольно остроумен. С ним бывает очень весело, пока разыгрываемая им драма не обернется неприятностями. Еще в детстве он понял, что единственный способ надолго добиться любви и внимания — втягивать мать и отца в свои беды и невзгоды, которые должны быть достаточно серьезными, чтобы родители долго сохраняли эмоциональную вовлеченность в них. Это ощущение себя по-настоящему живым и желанным входит в привычку. Большинство людей старается избегать любых конфликтов, но личности такого типа словно бы живут ради скандалов и склок. Знакомясь с ними ближе, вы услышите массу историй о стычках и ссорах в их жизни, но они ухитряются всегда выставлять себя жертвой. Вы должны осознавать, что их главная потребность — вонзить в вас свои когти. Они впутают вас в свои передраги так основательно, что вы будете даже ощущать вину за то, что пытаетесь из них выпутаться.

ЗАКОН ДНЯ. Распознавать таких людей нужно как можно раньше, еще до того, как они вовлекут вас в свои

истории и утянут вас на дно. Изучите их прошлое на предмет свидетельств и признаков такого паттерна — и бегите со всех ног, если заподозрите, что имеете дело с таким типом личности.

Законы человеческой природы, 4. Измеряйте силу чужого характера. Закон компульсивного поведения

26 МАЯ

Обманчивая искренность

Следует опасаться еще одного трюка. Ларошфуко в свое время писал о нем так: «Искренность можно встретить в весьма немногих, и ее видимость часто служит хитроумнейшим инструментом обмана: человек проявляет откровенность, дабы вывести у другого признания и тайны».

ЗАКОН ДНЯ. Умные «неигроки» знают: если они сделают вид, что открывают вам сердце, в ответ вы скорее поделитесь с ними вашими собственными секретами. Они одаривают вас фальшивой исповедью в надежде получить от вас подлинную.

48 законов власти. Закон 14. Прикидывайтесь другом, но работайте как шпион

27 МАЯ

Обнаруживайте подлинные мотивы других

Узнав, каков главный мотив, движущий человеком, вы словно бы получаете ключ к его воле.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

С макиавеллистической точки зрения мало какие события общественной жизни на самом деле такие, какими кажутся. Власть зиждется на видимостях, на манипулировании тем, что воспринимает публика. На том, чтобы казаться «хорошим», при этом делая все необходимое, чтобы заполучить и удержать власть. Иногда сравнительно легко проникнуть взглядом сквозь всю эту мглу и различить в ней истинные мотивы и намерения людей. Но обычно сделать это довольно трудно. И мы недоуменно задаемся вопросом: что же все-таки происходит? Новая медиасреда невероятно усилила способность человека напускать туману, смущать, морочить голову. Всякие истории и слухи теперь можно распространять практически без ссылки на первоначальный источник. Подходящий сюжетец будет расходиться как бы сам собой, вирусным образом. Не успеют люди усомниться в правдивости истории А, как их внимание уже переключится на историю Б или В, а между тем история А уже исподволь укореняется в их сознании. Чтобы интерпретировать события, подоплеку которых так трудно разгадать (во всяком случае такое складывается впечатление), я иногда применяю стратегию, в основе которой известное латинское выражение «*Cui bono?*». В данном контексте его впервые употребил Цицерон; буквально оно означает «Кому выгодно?» («Кому это принесет пользу?»).

Пытаясь выявить, какие мотивы кроются за какими-то запутанными действиями, старайтесь разглядеть, кому это в конечном счете выгодно, а затем мысленно двигайтесь вспять от этой точки. Миром правят личные интересы.

**ЗАКОН ДНЯ. Пусть вас не обманывает видимость,
поверхностные впечатления относительно того, что
происходит, что люди делают, что они говорят. Всегда
спрашивайте себя: «Cui bono?»**

powerseductionandwar.com, 23 ноября 2007

28 МАЯ

Действительная истина

Ибо львиная доля человечества удовлетворяется видимостями, полагая, что так все и обстоит на самом деле.

НИККОЛО МАКИАВЕЛЛИ

Макиавелли говорит о «действительной истине», и это, по-моему, самое блистательное из всех понятий, которые он вводит. Вот о чем идет речь. Человек готов сказать все что угодно, лишь бы оправдать свои поступки, предстать высоконравственной или благочестивой личностью. Мы можем ясно увидеть суть людей, по-настоящему оценить их (отстранив всю эту показную дребедень), лишь глядя на их поведение, на результаты их поступков. Это и есть их действительная истина. Возьмите папу римского во времена Макиавелли. Он может сколько угодно читать проповеди о помощи бедным, нравственности, мирном сосуществовании, но между тем он возглавляет самую могущественную организацию на свете. И в основе всех его деяний — стремление усилить эту власть. Действительная истина состоит в том, что папа — «политическое животное» и что в его решениях всегда кроется желание укрепить и без того высокие позиции католической церкви в мире. А все эти религиозные словеса — лишь часть его политической игры, отвлекающее средство.

ЗАКОН ДНЯ. Судите о людях по результатам их поступков и маневров, а не по тем историям, которые они рассказывают.

powerseductionandwar.com, 28 июля 2006

29 МАЯ

Ничего личного

Многим чрезвычайно трудно иметь дело с политикой, отключать свои эмоции от мира работы или от царства власти. Они все принимают на свой счет. Мне самому было непросто работать в офисе, работать в Голливуде, работать в журналистике — и тому подобное. Я немного наивен — как и многие другие люди. По сути, в таких ситуациях происходит вот что. Никто вас к такому не готовит заранее, и в вас пробуждаются сильные эмоции — вы принимаете на свой счет то, что говорят и делают другие. И как только вас захватил этот эмоциональный вихрь — всё, вам конец. Вам надо научиться смотреть на то, что происходит в жизни, как на ходы фигур на шахматной доске. Есть известное высказывание Марка Аврелия, которое я здесь перефразирую: если вы на ринге и противник-боксер отвешивает вам хук в челюсть, вы не ноете насчет несправедливости или жестокости. Вы понимаете, что это просто часть игры. И я хочу, чтобы вы так же смотрели и на жизнь в целом. Если кто-то поступает с вами подло, обуздывайте свои эмоции. Не реагируйте. Не расстраивайтесь. Относитесь к этому как к ходам фигур на доске. Вами, так сказать, пытаются пойти. Не слушайте чужих слов: человек готов сказать что угодно. Следите за маневрами людей. Изучайте действия, которые они совершали в прошлом. Именно поступки расскажут вам о том, каковы эти люди на самом деле. Их поступки, а не их слова. Если вы обретете такого рода самоконтроль, это принесет вам колоссальное освобождение, наделит вас огромной властью.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы будете судить людей по их поступкам и не принимать их слова и действия на свой счет, это освободит вас и поможет поддерживать эмоциональное равновесие.

Роберт Грин: мастерство и исследование. Обретая мастерство. Беседа с Майклом Жерве, 25 января 2017

30 МАЯ

Всякому хочется побольше власти

Есть знаменитое высказывание лорда Актона о том, что абсолютная власть развращает абсолютно. Этот афоризм очень любят повторять. Но Малкольм Икс однажды заметил, что верно и обратное: может, обладание властью и развращает, однако если у вас нет абсолютно никакой власти, это ведь тоже «развращает абсолютно». В книге «48 законов власти» я привожу, в частности, такую мысль: нам невыносимо ощущать, что мы не обладаем никакой властью над людьми и событиями. Чувствуя беспомощность, мы страдаем. Никто не хочет *меньше* власти; всем хочется побольше.

ЗАКОН ДНЯ. В случае сомнения исходите из гипотезы, что люди совершают свои поступки и произносят свои слова, дабы увеличить свою власть, а не уменьшить ее.

Роберт Грин. 48 законов власти. Между строк с Барри Кибриком, 15 мая 2015

31 МАЯ

Осознавайте, с кем вы имеете дело

Будьте уверены: нет людей, не заслуживающих внимания и незначительных, кои не могли бы когда-нибудь, обрета влиятельность, оказаться вам полезными; но они, вне всякого сомнения, никогда не помогут вам, если вы хоть раз выказали им презрение.

ЛОРД ЧЕСТЕРФИЛД

Умение оценивать людей — самая важная способность во всем наборе инструментов, предназначенных для обретения и сохранения власти. Без нее вы слепы: мало того, что вы будете обижать тех, кого не следует, так вы еще и будете выбирать в сотоварищи тех, кто не подходит вам по типу личности, а порой станете думать, будто льстите людям, хотя на самом деле вы их оскорбляете. Прежде чем предпринять какой-либо шаг, изучите «жертву» или потенциального противника. Иначе вы зря потратите время и наделаете ошибок. Анализируйте слабости людей, высматривайте щели в их доспехах, выявляйте зоны их гордости и неуверенности. Досконально исследуйте человека, прежде чем решить, будете ли вы вообще иметь с ним дело. И напоследок — два предостережения. Во-первых, оценивая своего оппонента, никогда не полагайтесь на инстинкты. Вы совершите ряд величайших ошибок, если станете опираться на подобные неточные индикаторы. Ничто не заменит сбора конкретных сведений. Изучайте вашего соперника, шпионьте за ним, не жалейте на это времени, потому что в долгосрочной перспективе такие изыскания окупятся. Во-вторых, никогда не доверяйте видимости. Всякий обладатель змеиного сердца может напустить туману и прикинуться добряком. А тот, кто бахвалится и грозит,

зачастую на самом деле трус. Никогда не доверяйте тому образу, который являет миру человек: это совершенно ненадежная вещь.

ЗАКОН ДНЯ. Вы только навредите себе, если не научитесь разбираться в людях. Отличайте волков от овец, чтобы не поплатиться за незнание.

48 законов власти. Закон 19. Сознавайте, с кем вы имеете дело. Не обижайте того, кого не следует обижать

ИЮНЬ

Божественное ремесло

ВЫБИРАЙТЕ ОКОЛЬНЫЕ ПУТИ И ОВЛАДЕЙТЕ ИСКУССТВОМ МАНИПУЛЯЦИИ



В древнегреческих мифах, в древнеиндийском цикле «Махабхарата», в древнем ближневосточном эпосе «Гильгамеш» обман — прерогатива богов. Великого человека (скажем, Одиссея) оценивают по его способности соперничать хитроумием с богами: он как бы похищает часть их божественной силы, равняясь с ними в изобретательности и умении вводить в заблуждение. Обман — искусство, которое цивилизация успела хорошо развить. И это самое мощное оружие в игре власти. Обман и маскарад не следует рассматривать как что-то неприглядное или безнравственное. Все взаимодействия между людьми требуют обмана (причем на самых разных уровнях). Можно даже сказать, что в каком-то смысле нас отличает от животных именно способность лгать и вводить в заблуждение. С виду может показаться, что вы неукоснительно соблюдаете все правила приличия, однако в глубине души вы быстро осваиваете науку благоразумия (если только вы не дурак) и следуете заветам Наполеона: облекаете свой железный кулак в бархатную перчатку. Если вы сумеете двигаться окольными путями и освоите искусство обмана, если вы научитесь обольщать, очаровывать, водить за нос, поймете, как незаметно перехитрить противников, то вы достигнете вершин власти. Июнь покажет вам, как подчинять других своей воле, чтобы они даже не

догадывались о том, что вы это делаете. А если они об этом не догадаются, они не обидятся на вас — и не смогут вам сопротивляться.

Несколько лет назад, чтобы справиться с кропотливой работой над книгой «33 стратегии войны», я купил бильярдный стол. После очередного дня усердных трудов я предавался игре в бильярд и заставлял себя полностью сосредоточиться на зеленом сукне, на кие, на всех этих шарах с полосой и без. Как выяснилось, это идеальное отвлечение. Мне стало ясно, что главное в бильярде — углы. Бывают сравнительно простые ситуации, когда вы должны запустить биток кием в тот или иной борт и сделать так, чтобы этот шар отскочил («отразился») под определенным углом. Зачастую это не так просто сделать, как кажется. Бывает, что вам надо выбить определенный шар, который уже находится у какого-то борта: это совсем другое дело. Еще сложнее, когда надо сделать два «отражения» от бортов.

Существуют всевозможные комбинированные удары со своими типами углов и особенно изощренные комбинации, при которых вы используете «сплошной» шар (без полосы) для того, чтобы он по касательной задел полосатый и затем ударил по еще одному сплошному. И есть целая система углов, которая используется, когда вы просчитываете игру на несколько шагов вперед и стараетесь сохранить биток в «зоне сплошных шаров», учитывая свободные места на столе.

Наконец, существуют, так сказать, абстрактные углы в психологическом пространстве–времени. Вы играете с сознанием противника, позволяете другому игроку вырваться вперед, но потом «загоняете его в угол» по отношению к последним шарам, оставшимся на столе; бывает, что вы ставите его в положение, откуда невозможно нанести подходящий удар; а иногда вы оглядываете все игровое поле в целом и придумываете, как будете распоряжаться им в краткосрочной перспективе. Иными словами,

есть различные «слои» всевозможных углов, причем тонкость и артистичность приемов возрастает по мере того, как вы поднимаетесь по лестнице мастерства и совершенствуете свою игру. Я уже больше не зеленый новичок, но я еще не дошел до уровня тех виртуозов бильярда, которые порой даже надувают жертву, поначалу скрывая уровень своих способностей.

Чтобы хорошо играть и совершенствоваться, вы должны уметь полностью сосредоточиться на игре.

В жизни — как в бильярде. Простофили и начинающие заперты в клетке подхода «один шар за один раз». Они страшно воодушевляются, когда им все-таки удастся неглупым ударом загнать один шар в лузу, однако при этом частенько оказывается, что из такой позиции не продвинуться дальше. Они так и не осваивают систему хитрых углов, которые таятся за другими хитрыми углами, которые, в свою очередь...

Есть те, кто вроде бы понемногу совершенствуется, кто производит впечатление хитроумного мастера либо и в самом деле может закатить в лузы несколько шаров подряд. В Голливуде я работал у нескольких подобных личностей. Такой человек охотно позволяет другим сделать работу, а потом пожинает лавры. Один мой знакомый режиссер постоянно нанимал кого-то для того, чтобы этот кто-то стал режиссером сценария, который написал этот хитрец. Обычно нанимался молодой и неопытный режиссер, полный энтузиазма. Разумеется, он довольно быстро терпел неудачу, и тогда старшему товарищу «приходилось» вмешиваться и спасать положение, что он с самого начала и замышлял. Ему выгоднее было обставлять дело таким образом, чем выглядеть слишком амбициозным и жадным, вечно настаивающим на том, чтобы выступать режиссером всех проектов, которые к нему попадают. Баскетбольный тренер Пэт Райли сходным образом устроил свое возвращение на тренерские позиции.

Но личности такого типа все-таки толком не видят «весь бильярдный стол», у них нет в голове четкой схемы грядущего эндшпиля. Они овладели кое-какими углами, однако не слишком высокого порядка. До высот им далеко — и они туда никогда не доберутся. Слишком уж много обид и сопротивления они вызывают. Это хитрецы нижнего и среднего уровня.

Несколько лет назад мой знакомый, владелец медиакомпания, поделился со мной своей проблемой: один его высокопоставленный сотрудник разболтал коллегам некую компрометирующую информацию о нем. Сознательно допуская такую утечку, он хотел привлечь внимание начальника и предупредить его о своих новых возможных действиях того же рода. Сотрудник опасался, что шеф планирует его уволить, вот и нанес упреждающий удар через все поле.

Я посоветовал прежде всего выяснить, что затевает этот разгласитель, — и не реагировать на него негативным образом. Моему знакомому следовало и дальше сохранять видимость дружелюбия — как если бы ничего не случилось. Это был фасад, отвлекающий маневр. Сотруднику придется волей-неволей попытаться понять, что же это значит. Может быть, шеф проявляет сдержанность? Может, ему плевать? Может, начальник пытается вновь завоевать его расположение? Может, руководитель испугался? Все эти сомнения подчиненного, разумеется, позволят начальнику выиграть время.

Потом мы стали изучать ситуацию — и получше разобрались в происходящем. Нам пришло в голову остроумное решение. Вначале мой приятель уволил двух других подчиненных — союзников разгласителя и явных баламутов. Третьего он перевел в отдаленный филиал. Все это он проделал якобы из-за того, что они плохо справляются с работой, без всякой зримой связи с нашим интриганом. Цель была двойной: изолировать «жертву», чтобы ей было труднее строить козни и сеять хаос; а кроме того,

послать ей косвенное предупреждение: шеф — не из тех, с кем можно связываться без последствий.

Подоплеку этих ходов оказалось не так-то просто разгадать. Они привлекли внимание интригана и вынудили его как бы застыть на месте. Размышляя о возможной реакции хитреца на эти ходы и думая, как тот может повысить ставки, если ощутит угрозу для себя, мы работали над его потенциальной реакцией «под углом более высокого уровня» и прикрыли как можно больше прорех. Мы даже разработали способ «поставить ему мат», если он ухитрится обнародовать пресловутую информацию.

Айсберг Слим — один из моих любимых писателей. Для Айсберга мир делился на пройдох и простофиль. Вы — либо из тех, либо из других. Простофиля не умеет смотреть на жизнь под необычным углом, он несведущ в умении двигаться обходными путями и всякий раз может вести только одну игру, да и то глупую. А вот пройдоха всегда ищет необычные углы зрения, учится играть на них и в конце концов становится виртуозом.

1 ИЮНЯ

Всякий раз носите подобающую маску

Вы не преуспеете в обмане, пока не научитесь несколько отстраненному подходу к себе самому — пока не сможете перевоплощаться во множество различных людей, надевать ту маску, которую требует данный день, данный момент. Благодаря столь гибкому отношению к видимостям (в том числе и к собственному внешнему виду) вы в значительной степени утратите внутреннюю тяжесть, что так мешает людям свободно двигаться. Пусть ваше лицо станет по-актерски подвижным и пластичным. Старайтесь прятать свои намерения от окружающих. Отрабатывайте заманивание людей в ловушки.

ЗАКОН ДНЯ. Игра с видимостями, освоение искусства обмана — среди главных эстетических удовольствий жизни. Кроме того, это ключевые элементы процесса успешного обретения власти.

48 законов власти. Предисловие

2 ИЮНЯ

*Пусть ваше отсутствие внушает другим еще
большее уважение к вам*

Если меня будут часто видеть в театре, люди перестанут замечать меня.

НАПОЛЕОН

В нашем мире, переполненном *присутствием* (благодаря мощному потоку изображений в медиасреде), умение отстраняться — эффективное средство. Мы теперь почти не владем им, толком не понимая, когда надо удалиться. Нам кажется, что в жизни не осталось ничего приватного. Поэтому-то мы и приходим в такой восторженный трепет перед всяким, кто умеет сознательно исчезать. В экономике есть закон редкости ресурсов, раскрывающий нам правду о жизни: слишком большое количество товара в обращении снижает его цену. Убирая товар с рынка, вы тут же резко повышаете его ценность. В XVII в. голландская знать хотела сделать тюльпан чем-то более значительным, чем просто красивый цветок: чтобы он стал символом высокого общественного положения. Сделав этот цветок более редким (его стало почти невозможно достать), они породили в европейском обществе настоящее помешательство, которое позже назовут тюльпаноманией. Один-единственный тюльпанчик теперь стоил дороже, чем брусок золота. Распространите закон редкости ресурсов на ваши собственные умения. Пусть то, что вы предлагаете миру, станет труднодоступным, нечасто встречающимся — и ваша ценность тут же возрастет.

ЗАКОН ДНЯ. Чем больше вас видят, чем больше вас слышно, тем более заурядной личностью вы кажетесь. Если вы уже добились какого-то положения в группе, ваше временное сознательное отстранение от нее приведет к тому, что о вас будут больше говорить. Возможно, вами даже будут сильнее восхищаться. Вы должны научиться определять, когда лучше уйти. Создавайте ценность, увеличивая редкость ресурса — не перегружая собой других.

48 законов власти. Закон 16. Пусть ваше отсутствие внушает другим еще большее уважение и почтение к вам

3 ИЮНЯ

Возьмите под контроль свой образ

Тот, кто желает достичь успеха в этой древней столице мира [Риме], должен стать подлинным хамелеоном, умеющим отражать цвета окружающей его атмосферы, — Протеем, способным принимать любую форму, любые очертания.

ДЖОВАННИ КАЗАНОВА

Люди склонны судить о вас по внешнему виду, по тому, каким вы кажетесь. И если вы по неосторожности просто решите, что лучше всего быть собой, они начнут приписывать вам всевозможные качества, не имеющие отношения к тому, кто вы на самом деле, но соответствующие тому, что они хотят видеть. Все это может смутить и запутать вас, вызывать ощущение незащищенности, поглощать внимание. Впитывая (интернализируя) их суждения, вы обнаружите, что вам трудно сосредоточиться на вашей работе. Единственный метод защиты — вывернуть наизнанку эту динамику, сознательно конструируя эти видимости, создавая тот образ, который вам подходит, и контролируя чужие суждения. Иногда вы сочтете нужным немного отстраниться и создать вокруг себя атмосферу тайны: это парадоксальным образом поможет вам усилить свое присутствие в сознании окружающих. А порой вам захочется применить более прямой подход и выстроить более конкретный имидж. Но вообще вы никогда не должны останавливаться на одном-единственном образе или позволять другим полностью разгадать вас. Надо всегда держаться на шаг впереди публики.

ЗАКОН ДНЯ. Никогда не позволяйте окружающим думать, будто они полностью разгадали вас. Окружайте себя некоторым ореолом таинственности.

Мастерство, IV. Умейте видеть людей такими, какие они есть. Социальный интеллект

4 ИЮНЯ

Играйте на инстинктивном желании людей доверять видимостям

*Посредством видимости и зримых намерений, применяемых искусно, всегда
удается заманить людей в ловушку, даже если человек чувствует, что за
внешним и явным кроется тайное намерение.*

ЯГЮ МУНЭНОРИ

В основе способности обманывать лежит нехитрое свойство человеческой природы: наш первый инстинктивный порыв — всегда доверять видимому. Мы не можем идти по жизни, вечно сомневаясь в реальности того, что мы видим и слышим. Если постоянно воображать, что под внешним обликом кроется что-то еще, это быстро вымотает нас — и к тому же приведет в ужас. Благодаря этому факту обманывать сравнительно легко. Достаточно продемонстрировать цель, к которой вы якобы стремитесь, — и люди примут видимость за реальность. Как только их взгляд сосредоточится на вашем отвлекающем маневре, они уже не заметят, что же вы затеваете на самом деле.

**ЗАКОН ДНЯ. Прячьте ваши истинные намерения за
тщательно выстраиваемыми видимостями.**

48 законов власти. Закон 3. Скрывайте свои намерения

5 ИЮНЯ

Создавайте драматические эффекты

Когда в 1932 г. Франклин Делано Рузвельт избирался в президенты, Соединенные Штаты находились в жесточайшем экономическом кризисе. Банки лопались с устрашающей скоростью. Вскоре после того, как Рузвельт победил на выборах, он на какое-то время стал своего рода отшельником. Он ничего не говорил о своих планах, о назначении новых министров. Он даже отказался встречаться с предыдущим (пока еще действующим) президентом Гербертом Гувером для обсуждения передачи власти. К моменту инаугурации Рузвельта вся страна пребывала в состоянии острой тревоги. Но в своей инаугурационной речи Рузвельт переключился на другую скорость. Он разразился мощной речью, ясно дав понять, что намерен вести страну в совершенно новом направлении, одним махом перечеркнув робкие жесты своих предшественников. С тех пор поток его выступлений и публичных решений (правительственных назначений, смелых законопроектов) все больше усиливался. Период сразу после его инаугурации получил название «Сто дней». Этот период в конечном счете успешно изменил настроение страны — отчасти именно благодаря тому, что Рузвельт правильно рассчитал темп и хитроумно воспользовался приемом драматического контраста. Он держал аудиторию в напряжении, а затем ошарашил ее чередой смелых жестов, которые казались еще более судьбоносными, поскольку они как бы появились ниоткуда: что называется, «ничто не предвещало».

ЗАКОН ДНЯ. Используйте театральные приемы при выборе времени, подходящего для того, чтобы удивить и отвлечь. Учитесь организации событий по-рузвельтовски, никогда не выкладывайте все свои карты сразу, показывайте их в таком ритме, чтобы усилить их драматический эффект.

48 законов власти. Закон 25. Создайте себя заново

6 ИЮНЯ

Хорошо играйте свою роль

Следуйте системе Станиславского. Она предполагает, что вы умеете демонстрировать нужную эмоцию в нужное время. Если этого требует роль, вы намеренно вызываете у себя грусть, вспоминая печальные события из собственной жизни. Главное — вы управляете своими эмоциями. В реальной жизни невозможно натренировать себя до такой степени, но, если вы вообще не умеете контролировать эмоции и постоянно выказываете то, что чувствуете, вы тем самым сообщаете о своей слабости и общем неумении владеть собой. Учитесь сознательно приводить себя в нужное настроение, воображая ситуацию, в которой вы и вправду испытали бы чувство, подходящее к случаю или действиям, которые вы сейчас совершаете. На какой-то момент всецело отдайтесь этому чувству, чтобы оно естественно отразилось в выражении лица и в языке тела. Иногда, заставляя себя улыбнуться или нахмуриться, вы испытываете некоторые из эмоций, которым сопутствуют эти выражения. Столь же важно научиться, когда следует, возвращать себе нейтральное выражение лица: изображение эмоций не должно заходить слишком далеко. Имейте в виду: само слово «личность» родственно слову «личина», то есть «маска». Прилюдно все мы ходим в масках, и это даже благотворно для социального взаимодействия. Если бы мы в точности демонстрировали окружающим, кто мы, и всегда говорили бы, что думаем, обидели бы практически всех своих знакомых и явили бы им качества, которые лучше всего скрывать. Но, когда у нас есть личина и мы хорошо играем свою роль, мы защищены от тех, кто вглядывается

в нас слишком пристально: такой взгляд может обнажить все наши слабости.

ЗАКОН ДНЯ. Все мы — актеры в театре жизни. И чем лучше вы играете роль, чем более удачные маски вы себе подбираете, тем большей власти вы можете добиться.

Законы человеческой природы, 3. Загляните под маску. Закон лицедейства

7 ИЮНЯ

Никогда не ставьте под сомнение чужой ум

*Лучший способ быть принятым всеми — облачиться в шкуру глупейшей из
тварей земных.*

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Ощущение, что кто-то другой умнее вас, почти невыносимо. Обычно мы пытаемся как-то оправдать это. Есть разные способы: «Ну, это он из книг нахватался, а у меня реальный опыт»; «У нее хорошее образование, но за него же заплатили ее родители. Если бы у моих были такие же деньги, если бы я выросла в такой же привилегированной среде...»; «Он совсем не такой смывленный, как ему кажется». И последнее (тоже важное): «Может, она и разбирается в своей узкой области лучше моего, но дальше-то ее ум не простирается. Даже Эйнштейн был сущий дурень во всем, что не касалось физики». Уровень интеллекта — очень значимый компонент тщеславия большинства людей, поэтому ни в коем случае не оскорбляйте умственную мощь других, не подвергайте ее сомнению (пусть даже ненамеренно). Это непростительный грех. Но если вы сумеете заставить это непреложное правило работать на вас, это откроет самые разные пути для обмана. Вызвав в других чувство интеллектуального превосходства, вы заставите их расслабить «мышцы подозрительности».

**ЗАКОН ДНЯ. Исподволь заверяйте окружающих, что
они гораздо умнее вас или даже что вы немного идиот,
— и вы сможете вить из них веревки.**

48 законов власти. Закон 21. Стройте из себя простачка, чтобы поймать другого простачка. Кажитесь глупее своей жертвы

8 ИЮНЯ

Отвлекайте других от вашей истинной цели

В 1711 г., во время войны за испанское наследство, герцог Мальборо, командовавший английской армией, пожелал уничтожить ключевую французскую крепость, поскольку она защищала один из важнейших путей во Францию. Но герцог знал, что если он ее разрушит, то французы вмиг догадаются о его намерениях — смекнут, что он хочет двинуться по этой дороге дальше. Вместо этого он просто захватил эту крепость и разместил в ней небольшой гарнизон. Тем самым он создавал впечатление, будто она понадобилась ему сама по себе. Французы атаковали крепость, и герцог позволил им отбить ее. Но после этого они сами ее уничтожили — рассудив, что герцог хотел заполучить ее как таковую (по каким-то неведомым, но важным причинам). Теперь, когда форта больше не существовало, дорога лишилась защиты, и Мальборо мог с легкостью двинуться в глубь Франции. Используйте эту тактику следующим образом. Прячьте свои истинные намерения, не замыкаясь в себе (ибо тут есть риск: вы можете показаться скрытным, и в других могут зародиться всякие подозрения на ваш счет), а, наоборот, без умолку разглагольствуя о своих желаниях и целях, только не о настоящих. Тем самым вы убьете одним выстрелом сразу трех зайцев: 1) вы будете казаться дружелюбным, открытым, доверчивым; 2) вы скроете свои подлинные намерения; 3) вы отправите своих соперников по ложному следу, и эта погоня за мнимостями отнимет у них массу времени.

ЗАКОН ДНЯ. Создайте у других впечатление, будто вы хотите чего-то, что вас на самом деле вовсе не интересует, — и ваши враги собьются со следа и начнут совершать всевозможные ошибки в расчетах.

48 законов власти. Закон 3. Скрывайте свои намерения

9 ИЮНЯ

*Давайте другим возможность ощутить
превосходство над вами*

Некоторые сочтут, что ваше апеллирование к их личным интересам — вещь неприглядная и постыдная. На самом-то деле они предпочитают иметь возможность проявлять щедрость и милосердие, устанавливать справедливость: все это — их способы чувствовать себя выше вас. Когда вы умоляете их о помощи, вы как бы подчеркиваете их власть, их высокое общественное положение. Они достаточно сильны, чтобы не нуждаться в вознаграждении, им нужен лишь шанс ощутить свое превосходство над вами. Это и есть то вино, от которого они пьянеют. Они прямо-таки сгорают от желания профинансировать ваш проект, познакомить вас с влиятельными людьми — если, конечно, все это совершается публично и ради благой цели (обычно чем более публично, тем лучше). Так что не ко всем можно подкатить, цинично взывая к их личным интересам. Некоторых это лишь отпугнет, поскольку они не хотят казаться теми, кто руководствуется подобными мотивами. Им нужны возможности продемонстрировать свое добросердечие. Не стесняйтесь, предоставьте им такую возможность. Вы же не надуваете их, обращаясь за помощью: им на самом деле приятно ее оказывать (только чтобы это видели многие).

**ЗАКОН ДНЯ. Вы должны разобраться в тайных
пружинах, которые движут окружающими. Когда
человек так и излучает жадность, апеллируйте к его**

**жадности. Но когда он хочет выглядеть почтенным
благотворителем, взывайте к его щедрости.**

*48 законов власти. Закон 13. Обращаясь за помощью, апеллируйте к личным
интересам других, а не к их великодушию или благодарности*

10 ИЮНЯ

*Заражайте группу конструктивными
эмоциями*

Заразите свою группу исходящим от вас чувством решимости. Вас не расстраивают поражения и промахи, вы упорно продолжаете идти вперед, работая над решением проблем. Вы настойчивы. Коллектив видит это, и сотрудники стыдятся того, что впадают в истерику при малейшей неудаче. Можете постараться заразить коллектив уверенностью, но следите, чтобы она не переросла в заносчивость. Ваша уверенность и уверенность вашего коллектива должны рождаться главным образом из реальных достижений. Периодически меняйте устоявшийся порядок работы, удивляйте группу новшествами, непривычными сложными задачами. Это позволит сотрудникам не закиснуть, выведет их из самоуспокоенности, в которой может погрязнуть всякий коллектив, которому удалось добиться успеха. Но главное — демонстрируйте бесстрашие и общую открытость по отношению к новым идеям: это оказывает на команду самое мощное целительное воздействие. Сотрудники будут не так склонны чуть что занимать оборонительные позиции, а это, в свою очередь, будет способствовать развитию в них самостоятельного мышления: они станут меньше работать «на автомате».

ЗАКОН ДНЯ. В групповой среде человек, что вполне естественно, более эмоционален и более подвержен влиянию настроения окружающих. Используйте эти

свойства, присущие человеческой натуре, и обратите их на пользу коллективу, заражая его нужным набором эмоций. Люди более восприимчивы к настроениям и взглядам лидера, нежели к чьим-либо еще.

Законы человеческой природы, 14. Сопровствляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон конформизма

11 ИЮНЯ

Ударьте пастуха

Когда падает дерево, обезьяны разбегаются.

КИТАЙСКАЯ ПОСЛОВИЦА

В каждом коллективе чаще всего можно выявить единственный источник возникающих социальных проблем. Это несчастный, хронически недовольный человек, который всегда будет порождать раздоры и заражать группу своим дурным расположением духа. Не успеете вы оглянуться, как эта неудовлетворенность станет расползаться все дальше и дальше. Надо действовать — еще до того, как станет невозможно распутать этот клубок, отделить одну нить несчастий от другой, понять, как это началось. Прежде всего распознайте баламутов по их чрезмерной навязчивости или склонности вечно жаловаться. Обнаружив, не пытайтесь перевоспитать или умиротворить их: это лишь усугубит ситуацию. Не атакуйте (прямо или косвенно), поскольку они ядовиты по своей природе и непременно станут вести тайную работу, чтобы уничтожить вас. Вместо этого вытесните их на периферию, пока не поздно. Отделите их от группы, пока они не стали центром водоворота. Не давайте им времени возбуждать тревогу и сеять недовольство; не давайте им пространства для маневра. Пусть пострадает один человек, чтобы другие могли жить спокойно.

ЗАКОН ДНЯ. С исчезновением предводителя исчезает и центр притяжения: больше нет ничего, вокруг чего

можно возвращаться, и все рассыпается. Нанесите удар по источнику неприятностей, и овцы разбегутся.

48 законов власти. Закон 42. Поразите пастуха, и овцы разбегутся

12 ИЮНЯ

Используйте тактику временной капитуляции

Когда вы слабее, никогда не сражайтесь из соображений чести: лучше сдаться. Такая капитуляция позволит вам выгадать время на то, чтобы восстановиться, чтобы помучить и озадачить ваших победителей, чтобы выждать, пока их сила не начнет угасать. Не доставляйте им удовольствия разбить вас в бою — сдайтесь сами, не дожидаясь поражения. Подставляя другую щеку, вы приводите их в ярость и вызываете у них тревогу. Пусть капитуляция станет орудием вашей власти. И имейте в виду: людей, которые пытаются выставить напоказ свое могущество, легко обмануть этой тактикой сдачи. Когда вы наглядно показываете, что покоряетесь им, они чувствуют себя значительными; они удовлетворены тем, что вы их уважаете (как им кажется); однако они становятся более легкой мишенью для вашей контратаки, которая произойдет позже.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы обнаружили, что временно оказались в слабой позиции, тактика капитуляции идеальна для того, чтобы потом возвыситься снова: она маскирует ваши амбиции, а кроме того, учит вас терпению и самообладанию — ключевым умениям в этой игре.

48 законов власти. Закон 22. Используйте тактику временной капитуляции — обращайтесь слабость в силу

13 ИЮНЯ

Командуйте с передовой

Ганнибал был величайшим полководцем Древнего мира, ибо он превосходно понимал дух боя. <...> Его люди были не лучше римских солдат. Притом они были не столь хорошо вооружены, а численность их была в полтора раза меньше. Однако он всегда выходил победителем. Он понимал ценность боевого духа. Им всегда владела совершеннейшая уверенность в своих воинах.

ПОЛКОВНИК ШАРЛЬ АРДАН ДЮ ПИК

Боевой дух — вещь заразная. И именно вы, полководец, задаете тон. Потребуйте жертв, на которые вы не готовы пойти сами (потому что вы все делаете через помощников), — и вашими войсками овладеют возмущение и апатия. Если вы станете вести себя с ними слишком мягко, демонстрируя чрезмерную заботу об их благополучии, вы ослабите их полезное душевное напряжения, и они превратятся в избалованных детей, которые будут ныть при малейшем давлении или просьбе поработать дополнительно. Личный пример — лучший способ укрепить боевой дух коллектива. Когда ваши люди видят, как вы посвящаете себя делу, они перенимают вашу энергичность, вашу готовность к самопожертвованию. Иногда отпускайте своевременные критические замечания: это лишь заставит их усерднее трудиться, чтобы угодить вам, чтобы соответствовать той высокой планке, которую вы поставили для себя и других. Вам уже не надо подталкивать или вытягивать свою армию: они сами побегут за вами, стараясь не отстать.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы хотите приобрести влияние в этом мире, имейте в виду: люди (армия ваших ревностных

последователей) ценнее любых денег. Они сделают для вас то, чего не купишь ни за какую сумму.

33 стратегии войны. Стратегия 7. Обратите вашу войну в крестовый поход.
Стратегии укрепления боевого духа

14 ИЮНЯ

Отпугивайте других своим угрожающим видом

Когда противник не желает сражаться с вами, причина в том, что это, как он полагает, противно его интересам, — или же в том, что вы сами хитроумно побудили его так думать.

СУНЬ-ЦЗЫ

Все мы вынуждены вписываться в коллектив, корректно играть в аппаратные игры, казаться милыми, любезными, уступчивыми. Чаще всего такой подход отлично работает, но в минуты опасности и трудностей вся эта внешняя любезность оборачивается против вас: складывается впечатление, что вами можно помыкать, что вас можно обескураживать, вам можно ставить палки в колеса. Если прежде вы никогда не были готовы давать сдачи, то теперь никакой угрожающий жест с вашей стороны не будет выглядеть достоверным. Имейте в виду: очень важно заранее дать окружающим понять, что при необходимости вы вполне можете позабыть про учтивость и стать очень даже трудным и злокозненным человеком. Для этого достаточно провести несколько внятных и бурных «показательных выступлений» в таком духе. Как только другие разглядят в вас бойца, они начнут относиться к вам с тайным страхом. Еще Макиавелли отмечал: полезнее, чтобы вас не любили, а боялись. Неопределенность часто лучше явной угрозы: если ваши оппоненты никогда толком не знают, чего им будет стоить нападение на вас, они не захотят выяснить это на собственном опыте.

ЗАКОН ДНЯ. Создайте себе такую репутацию: вы немного безумны и с вами лучше не связываться.

Подтвердите эту репутацию несколькими продуманными впечатляюще буйными поступками.

*33 стратегии войны. Стратегия 10. Выстраивайте угрожающий образ.
Стратегии отпугивания*

15 ИЮНЯ

Искусство присутствия и отсутствия

*Отсутствие умеряет слабые эмоции и воспламеняет сильные — подобно тому,
как ветер гасит свечу и раздувает пожар.*

ФРАНСУА ДЕ ЛАРОШФУКО

Лидер должен знать, как добиваться верного соотношения между своим присутствием и отсутствием. Как правило, лучше слегка нарушить баланс в пользу отсутствия, тогда при ваших появлениях группа будет приятно возбуждена, а в моменты вашего отсутствия люди будут думать о вас. В наши дни мы почти утратили это искусство. Всех «слишком много», каждый шаг демонстрируется всему свету посредством соцсетей. Может быть, благодаря этому вы и станете понятнее окружающим, но при этом создастся впечатление, что вы такой же, как все остальные, а ординарность не способствует укреплению авторитета. Если вы слишком много болтаете, это вызывает у других ощущение вашего «чрезмерного присутствия», раздражающего и показывающего вашу слабость. Молчание — форма отсутствия, которая привлекает внимание. Она свидетельствует о самоконтроле и силе. Когда вы все-таки соизволите заговорить, это будет производить гораздо более мощное воздействие. Также, если вы совершите ошибку, не пускайтесь в чрезмерные объяснения и извинения. Просто дайте понять, что ответственность за этот промах лежит именно на вас. Ваше раскаяние должно быть относительно тихим: то, что вы усвоили урок, покажут ваши последующие действия. Если на вас обрушиваются с нападками, старайтесь не создавать у

окружающих впечатление, будто вы спешите занять оборонительные позиции и полны жалости к себе. Нужно быть выше таких атак.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы постоянно доступны и вечно на виду, может сложиться впечатление, что вы слишком ординарны. У людей не остается пространства, чтобы вас идеализировать. Но если вы будете держаться чересчур отстраненно и надменно, люди не смогут отождествлять себя с вами.

Законы человеческой природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон непостоянства

16 ИЮНЯ

*Вынуждайте других играть теми картами,
которые вы им сдаете*

Слова «свобода», «варианты», «выбор» создают впечатление огромных возможностей, простирающихся далеко за пределы тех реальных преимуществ, которые при этом подразумеваются. При внимательном рассмотрении обычно выясняется: выбор, который у нас действительно есть, имеет существенные ограничения. Зачастую все сводится просто к выбору между А и Б. Мы «делаем выбор», предпочитая верить, будто игра ведется честно и мы обладаем свободой. И мы стараемся особенно не задумываться о глубине нашей свободы выбора.

Нежелание копаться в узости выбора объясняется тем, что слишком большая свобода порождает тревогу. Словосочетание «неограниченный выбор» звучит крайне многообещающе, но, когда вариантов бесконечно много, это парализует нас, и наша способность выбирать ослабевает ввиду слишком большого числа возможных путей. А вот ограниченный диапазон вариантов вызывает у нас чувство комфорта. Это свойство человеческой натуры дает умным и расчетливым бескрайние возможности для обмана. Ведь тем, кто выбирает между «альтернативами», трудно поверить, будто ими манипулируют, будто их пытаются провести. Они не в состоянии увидеть, что вы предоставляете им свободу воли в обмен на то, что куда более масштабно, — на подчинение вашей воле. Поэтому такое установление узкого диапазона вариантов всегда должно входить в ваши обманные схемы.

ЗАКОН ДНЯ. Существует поговорка: «Если добиться, чтобы птичка зашла в клетку сама, она будет петь там гораздо более звонко». Предоставляйте людям такой выбор, чтобы его результат всегда складывался в вашу пользу. Вынуждайте их пытаться выбрать меньшее из двух зол, когда оба этих «зла» служат вашим целям.

48 законов власти. Закон 31. Контролируйте варианты выбора. Вынуждайте других играть теми картами, которые вы им сдаете

17 ИЮНЯ

Обольстительные визуальные образы

Людей всегда впечатляет поверхностный облик вещей.

НИККОЛО МАКИАВЕЛЛИ

Когда мошенник-виртуоз Уэйл (по прозвищу Желтый парень) состряпал почтовую рассылку, где расхваливались сбываемые им фальшивые акции, он назвал ее красным письмом и распорядился напечатать информационные бюллетени красным, что обошлось ему недешево. Этот цвет создавал ощущение срочности, силы, везения. Уэйл хорошо понимал, что такого рода детали — ключевые элементы обмана. Это понимают и современные рекламщики, специалисты по массовому маркетингу и т.п. К примеру, если вы используете слово «золотой» в названии продукта, который пытаетесь продать, напечатайте это название золотым. Визуальное сильнее всего остального, и люди будут больше реагировать на цвет, чем на слово.

ЗАКОН ДНЯ. Никогда не пренебрегайте методами визуальной подачи. Такие характеристики, как цвет, вызывают колоссальный эмоциональный отклик.

48 законов власти. Закон 37. Создавайте захватывающие спектакли

18 ИЮНЯ

Никогда не изменяйте слишком многое в один прием

Следует иметь в виду: нет ничего более сложного в исполнении, более ненадежного для достижения успеха, более опасного в осуществлении, нежели попытка завести новый порядок вещей.

НИККОЛО МАКИАВЕЛЛИ

В человеческой психологии много двойственностей. Так, даже когда люди понимают необходимость перемен, они часто с раздражением относятся к преобразованиям, затрагивающим их лично. Они знают, что изменение необходимо, что новизна временно избавляет от скуки, но в глубине души они цепляются за прошлое. Они прямо-таки жаждут каких-то абстрактных или поверхностных изменений, но сдвиги, которые нарушают их глубинные укоренившиеся привычки и распорядок, очень беспокоят их. Не было еще ни одной революции, после которой не наступил бы период мощной реакции, поскольку в долгосрочной перспективе пустота, которую создает революция, оказывается слишком тревожной для «человеческого животного», подсознательно ассоциирующего подобный вакуум со смертью и хаосом. Возможность перемен и обновления заманивает людей на сторону революции, но после того, как их энтузиазм спадет (а это неизбежно случится), они останутся перед лицом пустоты. Они начнут жаждать возвращения прошлого и создадут лазейку, через которую оно может вползти обратно. Есть гораздо более легкий (и менее кровопролитный) вариант — сыграть в своего рода шулерскую игру. Проповедуйте перемены сколько хотите, даже

проводите ваши реформы, но пусть они обретут уютный вид — под стать былым событиям и традициям.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы недавно пришли к власти или пытаетесь создать базу поддержки, относитесь с демонстративным уважением к старым методам вести дела. Если перемена необходима, пусть в ней видят незначительное усовершенствование прошлого.

48 законов власти. Закон 45. Заявляйте о необходимости перемен, но никогда не изменяйте слишком многое в один прием

19 ИЮНЯ

Вынуждайте других обращаться к вам

Филиппо Брунеллески, великий архитектор и скульптор эпохи Возрождения, в совершенстве освоил искусство делать так, чтобы другие обращались к нему: это служило признаком его могущества. Однажды ему поручили перестройку купола флорентийского собора Санта-Мария-дель-Фьоре — заказ весьма важный и престижный. Но когда городские власти наняли второго специалиста, Лоренцо Гиберти, для совместной работы с Брунеллески, великий художник втайне впал в мрачную задумчивость. Он знал, что Гиберти получил эту работу благодаря своим связям и ничего не сделает и лишь заграбастает половину славы. Поэтому в критический момент строительства Брунеллески внезапно сразил таинственный недуг. Ему пришлось прекратить работу, но он напомнил городским чиновникам, что они наняли и Гиберти, который наверняка сумеет продолжать дело самостоятельно. Вскоре стало очевидно, что от Гиберти нет никакого толку, и городские власти обратились к Брунеллески с мольбой о возвращении. В ответ тот продолжал настаивать, что Гиберти должен сам закончить проект. В конце концов чиновники поняли, в чем проблема, и отказались от услуг Гиберти. Каким-то чудом Брунеллески выздоровел всего за несколько дней. Ему не пришлось капризно скандалить или выставять себя дураком: он лишь умел добиваться того, чтобы другие сами обращались к нему за помощью.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы однажды найдете случай устроить так, чтобы другие вынуждены были обратиться к вам за

**содействием, они будут продолжать это делать даже
после того, как вы перестанете совершать такие
попытки.**

*48 законов власти. Закон 8. Вынуждайте других обращаться к вам. При
необходимости используйте приманку*

20 ИЮНЯ

Намекните на свою слабость

Учитесь превращать ваши слабые стороны в сильные. Игру надо вести тонко: если вы переигрываете, упиваясь своими слабостями, другим покажется, что вы напрашиваетесь на сочувствие — или, хуже того, что вы просто жалкая личность. Нет-нет, лучше всего позволять окружающим время от времени бросать взгляд на мягкую, уязвимую составляющую вашего характера, причем обычно после того, как они с вами уже какое-то время знакомы. Этот проблеск слабости смягчит ваш образ, умерит подозрения в ваш адрес, подготовит почву для углубления ваших отношений с окружающими. Как правило, вы сильны и контролируете ситуацию, но иногда вы немного отпускаете вожжи, уступаете своей слабости, даете другим ее увидеть.

ЗАКОН ДНЯ. Не боритесь со своими слабостями и зонами уязвимости, не пытайтесь подавить их. Пусть они работают на вас.

Искусство обольщения. Обезоруживайте других, продуманно обнажая свою слабость и уязвимость

21 ИЮНЯ

Медленный захват власти

Амбиции способны не только парить, но и ползти.

ЭДМУНД БЁРК

При работе почти над каждым своим фильмом Альфред Хичкок вынужден был вести одну и ту же войну, постепенно отвоевывая контроль над съемками у продюсера, актеров, у остальных членов группы. Его битвы со сценаристами в миниатюре отражали войну более масштабную. Хичкок всегда хотел, чтобы его представления о будущем фильме находили полное отражение в сценарии, но он знал, что если будет постоянно стоять над душой у сценариста, то это приведет лишь к обидам, а результат окажется средненьким. Поэтому он продвигался не спеша. Вначале он давал сценаристу свои предварительные заметки и позволял ему свободно творить на их основе. Затем он несколько раз просил переписать текст: так сценарий понемногу обретал удобную Хичкоку форму. К тому времени, когда сценарист наконец в полной мере осознавал, что им управляет режиссер, он уже был эмоционально привязан к проекту и — хоть и испытывал досаду — работал ради хичкоковского одобрения. Обладая немалыми запасами терпения, Хичкок не спеша разворачивал свои властные игры, так что продюсер, сценарист и звезды осознавали всю полноту его доминирования, лишь когда фильм уже был закончен. Чтобы контролировать проект, вы должны стремиться сделать время своим союзником. Если вы сразу установите полный контроль, ваши подчиненные упадут духом и в них начнет бродить зависть и обида. Поэтому начните с создания иллюзии, будто все вы работаете сообща, на равных. А затем понемногу отвоевывайте

власть. Если попутно вы рассердите людей, не беспокойтесь. Это лишь признак их эмоциональной вовлеченности в процесс. Это показывает, что ими можно манипулировать.

ЗАКОН ДНЯ. Явная манипуляция и резкий захват власти — вещи опасные. Они порождают зависть, недоверие, подозрения. Зачастую оптимальное решение — двигаться медленно.

*33 стратегии войны. Стратегия 29. Отгрызайте по маленькому кусочку.
Стратегия свершившегося факта*

22 ИЮНЯ

Контролируйте то, что вы открываете другим

*Никогда не отвержайте уста, прежде чем это сделают ваши подчиненные. Чем
дольше я храню молчание, тем раньше другие принимаются шевелить губами.
По мере этого шевеления мне становятся ясны их подлинные намерения. <...>
Если в правителе нет загадочности, министры изыщут возможность
отнимать у него все больше.*

ХАНЬ ФЭЙ

Власть — это во многих смыслах «игра видимостей», и когда вы говорите меньше необходимого, вы всегда кажетесь более великим и могущественным, чем на самом деле. Ваше молчание заставит окружающих чувствовать себя неуютно. Человек — механизм для интерпретации и объяснения; людям непременно надо знать, что вы думаете. Когда вы тщательно контролируете то, что вы им открываете, они не могут выявить ваши истинные намерения, не могут понять, «что вы имеете в виду». Ваши лаконичные ответы вынудят их занять оборонительные позиции, и они будут стремиться нервно заполнить возникшую тишину всевозможными замечаниями, которые дадут вам много ценной информации о них самих и об их слабостях. После встречи или совещания с вами им будет казаться, что их словно ограбили. Они отправятся домой и будут обдумывать каждое ваше слово. Повышенное внимание к вашим кратким репликам лишь усилит вашу власть.

**ЗАКОН ДНЯ. Могущественные люди впечатляют и
устрашают сдержанностью в словах.**

48 законов власти. Закон 4. Всегда говорите меньше, чем необходимо

23 ИЮНЯ

Используйте высокое мнение людей о самих себе

Истинный талант собеседника состоит не в том, чтобы высказывать собственный ум, а в том, чтобы позволить другим продемонстрировать свой.

ЖАН ДЕ ЛАБРЮЙЕР^{[12](#)}

Если вам нужно, чтобы человек оказал вам услугу, ни в коем случае не напоминайте ему о том, что вы сами сделали для него в прошлом, пытаясь тем самым вызвать в нем чувство благодарности. Благодарность встречается редко, потому что она обычно напоминает нам о нашей собственной беспомощности, о нашей зависимости от других. А нам нравится ощущать себя независимыми. Вместо этого напомните человеку о том хорошем, что он сам когда-то сделал для вас. Это поможет ему подтвердить самооценку: «Да, я щедр». Он захочет и дальше соответствовать этому образу и сделать еще одно доброе дело. Сходного эффекта можно добиться, если вы внезапно простите вашего врага и начнете сближение с ним. Такой поступок вызовет эмоциональную бурю, в результате чего человек сочтет себя обязанным соответствовать высокому мнению о нем, которое вы продемонстрировали. И будет особенно стремиться доказать, что он достоин высокой оценки.

ЗАКОН ДНЯ. Стимулируйте высокую самооценку в ваших «жертвах».

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

24 ИЮНЯ

Демонический язык

Большинство людей используют символический язык: за их словами стоит нечто реальное — чувства, идеи, убеждения или конкретные объекты либо явления реального мира. (Слово «символический» происходит от древнегреческого слова, означающего «объединять»: в данном случае имеется в виду объединение слова и чего-то реального.) Чтобы освоить умение действовать окольными путями, вы должны в совершенстве овладеть языком противоположного типа — «дьявольским». Когда вы его применяете, за вашими словами не стоит ничего реального: важнее само их звучание, чувства, которые они пробуждают в слушателе, а не то, что вроде бы должно за ними стоять. (Слово «дьявольский» в конечном счете происходит от слова, означающего «разделять», «разъединять»: в данном случае имеется в виду разъединение слов и реальности.) Чем больше люди — вашими стараниями — фокусируются на ваших сладкозвучных речах, на создаваемых ими иллюзиях и фантазиях, тем больше ослабевает контакт слушателей с реальностью. Благодаря вам они уносятся в облака, где уже трудно отличить правду от неправды, реальное от нереального.

ЗАКОН ДНЯ. Пусть ваши слова всегда будут туманными и неоднозначными, чтобы слушатели никогда не были полностью уверены, что же вы имеете в виду.
Обволоките аудиторию демоническими, дьявольскими речами — и она не сумеет сосредоточиться на ваших

**маневрах, на возможных последствиях ваших
манипуляций.**

Искусство обольщения. Используйте демоническую силу слов, чтобы сеять
смущение

25 ИЮНЯ

*Создавайте вокруг себя атмосферу
таинственности*

*Добавляйте во все толику таинственности — и сама эта таинственность
возбудит в других преклонение перед вами.*

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Виктор Люстиг, мнимый граф, мошенник-аристократ, довел эту игру до совершенства. Он всегда делал нечто особенное — или нечто якобы бессмысленное. Он заявлялся в лучшие отели, подкатив на лимузине, за рулем которого сидел шофер-японец. В ту пору никто на Западе прежде не видел японского шофера, и это виделось чем-то странным и экзотическим. Люстиг щеголял в самых дорогих нарядах, но в них всегда что-то было не так (какая-нибудь медаль, цветок в петлице, повязка на рукаве) — во всяком случае, с точки зрения устоявшихся традиций. Это казалось не проявлением дурновкусия, а интригующей причудой. Когда он останавливался в гостиницах, многие видели, как шофер-японец в любое время дня и ночи приносит ему телеграммы, одну за другой, причем «граф» беспечно рвал их в клочки, даже не прочитав. (В действительности все эти послания были фальшивые и представляли собой незаполненные телеграфные бланки.) Бывало, он в одиночестве сидел в обеденном зале, читая какой-нибудь впечатляюще толстый том, рассеянно-отстраненно улыбаясь окружающим. Разумеется, уже через несколько дней весь отель так и гудел: люди интересовались этим необычным постояльцем. Все это внимание позволяло Люстигу с легкостью заманивать простаков в ловушку. Они так и жаждали его

общества, то и дело стремились поведать ему свои тайны. Все хотели, чтобы их видели вместе с загадочным аристократом. В присутствии этой отвлекающей загадки они даже не замечали, что их обдирают как липку.

ЗАКОН ДНЯ. Люди обожают тайны и загадки, так дайте же им то, чего они так хотят.

48 законов власти. Закон 6. Добивайтесь внимания любой ценой

26 ИЮНЯ

Выходите за рамки привычного

Храбрее всего тот, кто не боится неожиданного.

ЮЛИЙ ЦЕЗАРЬ

Нежелание действовать по обыкновению, как правило, свойственно молодым, ведь им зачастую неуютно в узких рамках и они с огромным удовольствием над ними издеваются. Опасность в том, что с годами нам требуется все больше комфорта и предсказуемости, а вкус к непривычному мы утрачиваем. Именно так угасал стратегический талант Наполеона: полководец все больше полагался на размеры своей армии и на превосходство в вооружении, а не на стратегии и ловкие маневры. Он утратил вкус к самому духу стратегии и уступил нарастающей тяжести возраста. Вы должны бороться с процессом психологического старения еще больше, чем со старением физическим, так как ум, полный всевозможных стратегем, трюков и изобретательных маневров, будет поддерживать в вас молодость. Пусть шестеренки вращаются, пусть из-под колес вечно летит пыль, чтобы ничто не успокаивалось и не превращалось в непреодолимую привычку.

ЗАКОН ДНЯ. Сознательно отклоняйтесь от привычек, которые успели у вас выработаться, ведите себя совершенно не так, как вы действовали в прошлом; применяйте своего рода «необычные типы вооружений» к вашему собственному сознанию.

33 стратегии войны. Стратегия 24. Двигайтесь по линии наименее ожидаемого.
Стратегия сочетания обычного и необычного

27 ИЮНЯ

Умело потакайте чужим фантазиям

Самый презренный человек на свете — тот, кто всегда говорит правду и никогда ничего не приукрашивает. <...> Я понял, что гораздо интереснее и выгоднее приукрашивать действительность, чем говорить правду.

ДЖОЗЕФ УЭЙЛ

Правды часто избегают из-за того, что она неприглядна и неприятна. Никогда не взывайте к истине и реальности, если только вы заранее не подготовились к тому, чтобы столкнуться с чужим гневом — порождением разочарования. Чтобы обрести власть, вы должны стать источником удовольствия для окружающих, а это удовольствие рождается из вашего потакания их фантазиям. Никогда не обещайте постепенное совершенствование путем усердного труда; вместо этого посулите луну с неба, внезапное преображение, горшок золота.

ЗАКОН ДНЯ. Жизнь настолько сурова и приносит так много огорчений, что люди, умеющие выдумывать разного рода сказки и небылицы, подобны оазисам в пустыне: к ним сбегаются все. Умело используя фантазии других, вы можете обрести громадную власть.

48 законов власти. Закон 32. Умело потакайте чужим фантазиям

28 ИЮНЯ

Обновляйте ореол своей авторитетности

Ваш авторитет будет расти с каждым новым действием, внушающим доверие и уважение. Это позволит вам оставаться у власти достаточно долго, чтобы реализовать свои великие проекты. Но вы не молодеете, и рискуете превратиться в негибкого и неповоротливого руководителя. Пользуясь непререкаемым авторитетом, вы постепенно превращаетесь в «патриарха», который начинает подавлять, потому что слишком давно монополизировал власть и не хочет выпускать ее из рук, — и не важно, сколь сильное восхищение вы когда-то вызывали. Неизбежно вырастает новое поколение, уже обладающее иммунитетом к вашим чарам, к тому ореолу, который вы создали вокруг себя. Вы кажетесь им пережитком прошлого. У вас с годами развивается склонность к нетерпимости и деспотизму: теперь вы невольно ожидаете, что люди непременно будут следовать за вами. Сами того не осознавая, вы начинаете чувствовать «врожденное преимущество», а окружающие это ощущают. К тому же публика истосковалась по новизне и свежим лицам.

Первый шаг к тому, чтобы избежать этой опасности, — научиться поддерживать в себе особого рода чуткость. Подмечайте настроение, таящееся за словами людей, оценивайте воздействие, которое вы оказываете на новичков, на молодежь. Больше всего вы должны страшиться утратить эмпатию, ведь без нее вы закоснете в коконе собственной репутации. Второй шаг — поиск новых рынков и аудиторий, к которым вы могли бы взывать: это вынудит вас адаптироваться. Если возможно,

расширьте сферу своего влияния. Неставляйте себя на посмеище, пытааясь обращаться к более молодой аудитории, которую вы толком не понимаете, но старайтесь менять свой стиль, исходя из того, что времена меняются. В искусстве именно это стало секретом успеха таких творцов, как Пабло Пикассо, Альфред Хичкок, Коко Шанель.

**ЗАКОН ДНЯ. Гибкость и способность к адаптации
придает вам некий налет божественности и бессмертия:
ваш дух остается живым и открытым, а авторитет
обновляется.**

*Законы человеческой природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон
непостоянства*

29 ИЮНЯ

Вторить чужим суждениям

Не давайте святыни псам и не бросайте жемчуга вашего перед свиньями, чтобы они не попрали его ногами своими и, обратившись, не растерзали вас.

ИИСУС ХРИСТОС, МФ. 7:6

Умные и мудрые рано понимают (благодаря собственному опыту), что они могут вести себя обыкновенно и изрекать обыкновенные идеи без всякой необходимости верить в них. Они умеют при необходимости слиться с толпой, но именно это умение дает им очень важное преимущество: им позволяют придерживаться тех убеждений, которых они хотят придерживаться, и высказывать свои идеи тому, кому они хотят их высказать, — и никто не отворачивается от них, не подвергает их остракизму. Логическое развитие этой практики — способность быть разным с разными людьми. «Выходя в свет», оставляйте дома свои собственные мысли и ценности, надевая маску, которая больше всего подходит для того круга, с которым собираетесь общаться. Люди проглотят наживку, поскольку им льстит сама вера в то, что вы разделяете их идеи. Если вы будете вести себя осторожно, они не сочтут вас лицемером. Как они могут обвинить вас в притворстве? Ведь они даже толком не знают ваших истинных убеждений. И они, конечно, не сочтут, будто вам не хватает каких-то там ценностей. У вас же есть ценности, те самые, которые вы с ними разделяете... пока находитесь в их обществе.

ЗАКОН ДНЯ. В обществе попросту невозможно абсолютно свободное самовыражение. Поэтому скрывайте свои мысли, сообщая обидчивым и неуверенным то, что они хотят услышать.

48 законов власти. Закон 38. Думайте как хотите, но ведите себя как другие

30 ИЮНЯ

Играйте роль честного плута

Никакие отвлекающие средства (дымовая завеса, ложный след, фальшивая искренность и т.п.) не помогут вам эффективно прятать свои истинные намерения, если за вами уже закрепилась репутация обманщика. С годами, по мере того как вы добиваетесь все большего успеха, вам зачастую становится все труднее скрывать свое хитроумие. Окружающие уже знают, что вы частенько надуваете других. Если вы будете и дальше упорно строить из себя наивного простака, есть риск, что вас запишут в омерзительнейшие лицемеры, а это резко сузит ваше пространство для маневра. В подобных случаях лучше сознаться, показаться честным плутом, а еще лучше — плутом раскаявшимся. Мало того, что вашей искренностью станут восхищаться: чудеснее и страннее всего то, что вы сможете и дальше спокойно строить козни. Финеас Тейлор Барнум, король надувательства, живший в XIX в., с годами научился охотно принимать свою репутацию великого обманщика. Как-то раз он организовал охоту на бизонов в Нью-Джерси — наняв индейцев и даже выписав из другого штата нескольких бизонов. Он рекламировал это мероприятие как «настоящую охоту», однако выяснилось, что все шито белыми нитками — настолько демонстративно, что собравшиеся зрители, вместо того чтобы разозлиться и потребовать деньги назад, невероятно развеселились. Они знали, что Барнум вечно устраивает какие-то трюки, что в этом рецепт его успеха, и они обожали его за это. Барнум извлек из произошедшего важный урок и вообще перестал скрывать секреты своих фокусов. Он даже объяснил

подоплеку своих надувательств в очень откровенной автобиографии. Тут уместно вспомнить слова Кьеркегора: «Мир сам хочет обманываться».

ЗАКОН ДНЯ. Когда вы больше не можете маскировать свое хитроумие, раскройте секрет ваших фокусов.

48 законов власти. Закон 3. Скрывайте свои намерения

ИЮЛЬ

Обольститель

ПРОНИКАЯ В СЕРДЦА И УМЫ



Большинство из нас знает, какую власть приобретаешь, когда в тебя кто-нибудь влюбится. Все наши поступки, жесты, слова оказывают положительное воздействие на этого человека. Может, мы и сами не очень-то понимаем, *что* мы сделали «как надо», но это ощущение собственного могущества опьяняет. Оно придает нам уверенности в себе, а благодаря этому, в свою очередь, растет наша обольстительность. Возможно, порой вы испытывали это на работе или в другой социальной среде: в какие-то дни у нас приподнятое настроение и нам кажется, что люди более отзывчивы по отношению к нам, сильнее очарованы нами. Такие моменты особого могущества мимолетны, но они очень ярко запечатлеваются в памяти. Мы хотим испытывать такое вновь и вновь. Никому не нравится чувствовать себя неловким или не умеющим достучаться до окружающих. Умение обольщать — зов сирены, которому невозможно сопротивляться, поскольку ощущение собственной власти — неотразимое чувство. А в современном мире ничто не даст вам больше власти, чем умение соблазнять. Подавление в себе желания обольщать — своего рода истерическая реакция, отражающая вашу глубинную зачарованность этим процессом; тем самым вы лишь обостряете свои желания. И наступит день, когда они прорвутся на поверхность. Чтобы обрести такую способность, не требуется полная трансформация вашего характера или улучшение

внешности. Обольщение — игра, где важна психология, а не красота. И каждый человек вполне может мастерски освоить эту игру. Июль снабдит вас оружием для обольщения — используйте его, чтобы окружающие исподволь утрачивали способность к сопротивлению, даже не понимая, каким образом и почему это происходит. Это своего рода искусство войны, адаптированное к нежным и трепетным временам.

Мне хочется, чтобы вы перестали думать, будто обольщение — это лишь нечто такое, что мужчины проделывают с женщинами, а женщины — с мужчинами. На самом деле обольщение пронизывает всю нашу культуру. Оно есть в рекламе. Оно есть в маркетинге. В интернете. В политике.

В каждом случае оно немного иное. Разумеется, сексуальное соблазнение не очень-то похоже на то, когда политик обольщает американских граждан или когда влиятельный блогер приманивает к себе подписчиков. Но по своей динамике, по «накладыванию заклятия», по механике чарования это схожие процессы.

Мне нравится сравнение с ситуацией, когда вы смотрите фильм и чувствуете, как он словно бы подчиняет вас своим чарам. Он втягивает вас в сюжет. Он оказывает на вас эмоциональное воздействие. Он на время вытаскивает вас из вашей жизни, из рутинной повседневной работы — и позволяет приобщиться к чему-то волшебному. Ближе к финалу у вас на глазах могут выступить слезы, вы можете расхохотаться и т.п. Это одна из форм обольщения. В вашу психологию проникли режиссер, сценарист, актеры, актрисы.

Люди жаждут того, чтобы в их жизни было как можно больше обольщений такого рода. Они хотят зачарованности. Они хотят драматизма. Они хотят удовольствия. Они хотят, чтобы их куда-то увлекли, хотят пережить приключение.

Это желание закладывается еще в детстве. И обольщение как бы тянется к этому внутреннему ребенку, который остается в нас и позже. Какое у вас было главное удовольствие в ранние годы? Чтобы мать или отец подхватили вас, подняли в воздух, закружили. Ощущение, что кто-то вас куда-то уносит, что вы под их контролем, вызывало у вас смех и невероятную радость. Именно это и происходит, когда вы смотрите такой фильм: вас увлекают в путешествие, где вы толком не знаете, куда направляетесь и что вообще происходит.

Людям очень не хватает соблазна в жизни. Воспользовавшись этим их свойством, вы можете обрести колоссальную власть над ними.

Все начинается с желания стать обольстителем. У вас может возникнуть искушение мысленно воспротивиться: «Да нет же, я не желаю быть обольстителем, меня не интересует обольщение». Еще как желаете. Еще как интересует. Только подумайте обо всех стенах, которыми люди обычно окружают себя. Вы не можете пробиться сквозь них, достучаться до своих детей, до мужа или жены, до своего подчиненного или коллеги. Они отрезаны от вас. И это вызывает у вас страшную досаду. А теперь припомните то время в своей жизни, когда вы ощущали, что обладаете властью над другим человеком, что кто-то подпал под ваше обаяние, что вещи, которые вы говорите, возбуждают и интересуют этого человека. В общении между вами словно бы проскакивали электрические искры. Это изумительное чувство. Очень мощное. И вы хотите снова испытать его. Вы хотите уметь обольщать. Вы хотите проникать сквозь стены, которые люди воздвигают вокруг своего сердца и ума.

Итак, первое: вы хотите, чтобы в вашей жизни появилось обольщение.

Далее. У вас наверняка сложились неверные представления насчет обольщения. Во всяком случае у большинства людей они именно такие. Речь не идет о разработке чрезвычайно холодных и

расчетливых стратегий. Добивайтесь естественности. Если при обольщении вы слишком погрязаете в расчетах («Вот что я буду делать: сначала А, потом Б, потом В»), это вовсе не обольстительно. Люди ощутят вашу холодность. Мы чувствуем, что наш собеседник слишком уж старается, что он явно прочел «Искусство обольщения», что он применяет эти 24 стратегии. Такой подход не работает.

Вы должны проявлять свои природные качества. И я утверждаю, что каждый обладает какими-то природными свойствами, которые делают его по-настоящему обольстительным (понятно, что это относится к представителям любого пола). Это — уже в вас. Просто эти качества пока дремлют. Но они хотят вырваться наружу. Они-то и сделают вас интересной личностью и хорошим обольстителем.

Применяя подход к жизни, свойственный обольстителю, отдавайте себе отчет в том, что все это — игра. Вокруг вас — арена для забав. Обольститель знает: всякие моралисты, сварливые личности, подавляющие собственные желания и ворчащие по поводу злокозненности обольстителя, втайне завидуют его власти. Поэтому он не заморачивается мнением других. Он не высказывает суждений о морали: нет ничего менее обольстительного.

Все это пластично, гибко, подвижно, текуче — как и сама жизнь. Обольщение — форма обмана, но люди даже хотят, чтобы их сбили с «пути истинного», они жаждут, чтобы их соблазнили.

Избавьтесь от всякой склонности к морализаторству, переймите легкомысленный подход к жизни, присущий обольстителям, — и вы обнаружите, что все прочее в этом процессе дается вам без особого труда, вполне естественным образом.

1 ИЮЛЯ

Смотрите на мир глазами обольстителя

Чтобы научиться обольщать, вам не понадобится полностью изменить свой характер или улучшить внешность. Обольщение — игра, где важна психология, а не красота. И каждый человек вполне может мастерски освоить эту игру. Вам нужно лишь смотреть на мир иначе — глазами обольстителя. Для него вся жизнь — театр, все люди — актеры. Чаще всего человека стесняют узкие рамки его роли (во всяком случае ему кажется, что эти рамки узки). А вот обольститель может быть кем угодно, он может исполнять множество ролей. Он с удовольствием лицедействует и не отягощен при этом своей личностью или какой-то потребностью «быть собой», «быть естественным». Именно эта свобода, эта телесная и духовная подвижность делает обольстителя привлекательным. Людям не хватает в жизни не каких-то там элементов реальности (их полно), а иллюзии, фантазии, игры. Одежда обольстителя, места, куда он вас водит, его слова и поступки — все это носит яркий, приподнятый, слегка возвышенный характер. В этом нет явной театральности, но тут восхитительным образом сквозит легкая нереальность. Вы с ним словно бы проживаете фрагмент романа или играете в фильме.

ЗАКОН ДНЯ. Обольщение — своего рода театральное представление, проникшее в реальную жизнь, пересечение иллюзии с реальностью.

Искусство обольщения. Предисловие

2 ИЮЛЯ

Откладываете удовлетворение

Способность откладывать удовлетворение чужих желаний — главная составляющая искусства обольщать: пребывая в ожидании, жертва остается у вас в плену. Кокетки — великие мастерицы по этой части. Они отлично умеют устраивать это скольжение взад-вперед между надеждой и разочарованием. Они заманивают обещанием награды — надеждой на физические удовольствия, счастье, власть. Все это оказывается каким-то труднодостижимым, но в результате жертва лишь преследует их еще активнее. Кокетки кажутся совершенно самодостаточными. Они словно бы говорят: «Я в вас вовсе не нуждаюсь». Вы хотите покорить кокетку, но все карты — у нее. Стратегия кокетки в том, чтобы никогда не сулить полного удовлетворения. Подражайте кокетке в этом чередовании пылкости и холодности. Вы должны понять ключевое свойство любви и желания: чем более явно вы преследуете человека, тем выше вероятность того, что вы его отпугнете. Ваше чрезмерное внимание может сначала интриговать, но оно вскоре становится удушающим, и в конце концов ваш объект начинает задыхаться — и опасаться вас. Такое усердие свидетельствует о слабости и острой потребности завязать отношения, а это вовсе не обольстительная комбинация. Мы очень часто допускаем такую ошибку, полагая, что наше упорное присутствие утешает, успокаивает и т.п. Но кокеткам присуще отличное понимание этой динамики. Мастерицы избирательного отстранения, они намекают на холодность, время от времени исчезают из жизни своей жертвы. Отсутствие делают их загадочными существами, и мы сами достраиваем их образ в

своем воображении. (А вот привычность и знакомость, наоборот, разрушает выстроенный нами образ.) Эпизоды дистанцированности усиливают нашу эмоциональную вовлеченность. Вместо того чтобы рассердиться, мы начинаем чувствовать неуверенность. Может быть, вы не очень-то нравитесь кокетке? Может быть, она потеряла к вам интерес? Теперь на кону наше тщеславие, и мы сдаемся на милость кокетки, просто чтобы доказать себе: мы по-прежнему желанны.

**ЗАКОН ДНЯ. Суть кокетки не в том, что она дразнит и
искушает, а в том, что она умеет на время
эмоционально отстраниться.**

Искусство обольщения. Кокетка

3 ИЮЛЯ

Обращайте свой взор вовне

Обольстители никогда не бывают погружены в себя. Их взгляд всегда направлен вовне, а не внутрь. Тут несколько причин. Во-первых, погруженность в себя — признак неуверенности; это антиобольстительно. Зоны неуверенности есть у всех, но обольстители ухитряются игнорировать их: от моментов сомнения в себе обольстителей исцеляет погруженность в окружающий мир. Это придает им оживленность и жизнерадостность, поэтому нам хочется быть рядом с ними. Во-вторых, умение мысленно поставить себя на чужое место, представить себе, каково это — быть тем-то или тем-то, помогает обольстителю собирать ценную информацию, выяснять тайные пружины, которые движут жертвой, понимать, что заставит ее утратить способность мыслить логически и попасться в ловушку. Вооружившись такими сведениями, обольститель может уделять жертве сосредоточенное внимание, учитывающее черты ее личности, — а это редкий товар в мире, где большинство людей видит нас лишь сквозь пелену собственных предрассудков и предвзятостей.

**ЗАКОН ДНЯ. Знакомясь с кем-то, первым делом
попытайтесь мысленно поставить себя на его место,
увидеть мир его глазами.**

Искусство обольщения. Предисловие

4 ИЮЛЯ

Эмпатическое отношение к окружающим и к жизни в целом

Главная опасность на пути к эмпатии — уверенность в том, что вы отлично понимаете людей, можете быстро выносить о них адекватные суждения и определять, к какому типу они относятся. На самом деле вы должны исходить из предположения, что вы в этом смысле совершенно невежественны и что у вас имеются естественные предвзятости, вынуждающие вас судить о людях неверно. Каждый человек — словно неизведанная страна, он обладает уникальной «психологической химией», и вам предстоит ее исследовать — очень аккуратно и кропотливо. Этот гибкий, открытый подход сродни творческой энергии, готовности рассматривать как можно больше возможностей и вариантов. Развитие эмпатии поможет и развитию ваших творческих способностей. Лучше всего начать эту трансформацию отношения к людям с повседневных разговоров. Попробуйте обратить вспять привычное желание говорить и высказывать собственное мнение: убедите себя, что вы жаждете выслушать точку зрения собеседника. Что вам это невероятно интересно. В меру своих сил пресекайте свой непрекращающийся внутренний монолог. Отдавайте все внимание собеседнику. Важнее всего здесь именно качество вашего восприятия: в ходе беседы вы должны уметь продемонстрировать собеседнику свое сочувствие тому, что он вам сказал, и даже тому, что осталось недосказанным, но вы уловили. Такой подход очень импонирует людям и оказывает на них колоссальное обольстительное воздействие.

ЗАКОН ДНЯ. Отрешитесь от своей склонности выносить поспешные суждения. Учитесь видеть людей в ином свете. Избавьтесь от «допущения по умолчанию», что они очень похожи на вас или разделяют ваши ценности.

Законы человеческой природы, 2. Обратите себялюбие в эмпатию. Закон нарциссизма

5 ИЮЛЯ

Нарушайте запреты и табу

Возможно, кто-то в сегодняшнем мире и стремится снять ограничения, касающиеся поведения человека в частной жизни, добиться «универсальной свободы», но такая свобода лишь делает процесс обольщения более трудным и менее увлекательным. Старайтесь, наоборот, по возможности вернуть в жизнь ощущение нарушения запретов и некоторой «преступности» деяний, пусть даже на чисто психологическом или иллюзорном уровне. Должны существовать преграды для преодоления, социальные нормы для насмешек над ними, законы для их нарушения, иначе обольщение не удастся. Если вам кажется, что в обществе вседозволенности почти нет границ — все-таки отыщите их. Всегда будут оставаться какие-то барьеры, священные коровы, поведенческие стандарты, а все это — отличный повод для нарушения запретов и табу. Как только желание попать общепринятые нормы начнет влечь к вам жертву, ей будет уже трудно остановиться.

**ЗАКОН ДНЯ. Уводите жертву дальше, чем она
воображала. Общее чувство вины и соучастия создаст
между вами прочную связь.**

Искусство обольщения. Пробуждайте идею нарушения запретов и табу

6 ИЮЛЯ

Мягкая продажа

Допустим, ваша задача — продать себя: как личность, как законодателя мод, как кандидата на какую-то должность. Можно пойти двумя путями: жесткой продажи (прямой подход) и мягкой, ненавязчивой (непрямой подход). В первом случае вы стараетесь приводить сильные и прямые доводы в свою пользу. Вы расхваливаете свои достижения, приводите статистические данные, цитируете мнения экспертов, порой даже пытаетесь слегка нагнать страху на аудиторию, если она не реагирует на сказанное вами. Некоторых все это обидит, и они не воспримут ваши слова, даже если вы говорите сущую правду. Другие сочтут, что вы норовите манипулировать ими: кто вообще может доверять всем этим экспертам и статистике — и почему вы так усердствуете? А вот мягкая продажа в принципе способна завлечь миллионы людей, потому что она увлекательна, «не давит на психику» — и ей можно заниматься снова и снова, не боясь вызывать раздражение. Методику изобрели великие европейские шарлатаны XVII в. Чтобы сбыть свои эликсиры и алхимические смеси, они вначале устраивали представление с клоунадой, музыкой, водевильными номерами. Но оно не имело никакого отношения к продаваемому товару. Собиралась толпа, зрители хохотали и расслаблялись. Тут-то на сцену и выходил сам шарлатан, чтобы кратко и впечатляюще поведать о волшебном действии своего эликсира. В последующие века многочисленные рекламщики, специалисты по политическим стратегиям и т.п. подняли этот метод на новые высоты, но основы мягкой продажи

остаются теми же: вызывайте у аудитории удовольствие, создавая позитивную атмосферу вокруг своего имени и заявлений.

ЗАКОН ДНЯ. Никогда не создавайте впечатления, будто вы что-то продаете (в любом смысле): это вызовет подозрения, людям покажется, что вы пытаетесь манипулировать ими. Вместо этого устраивайте так, чтобы на авансцену выходили «развлекательная ценность» и «благие чувства», а саму сделку протаскивайте через боковую дверь.

Искусство обольщения. Мягкое обольщение. Как продать массам что угодно

7 ИЮЛЯ

Кажитесь объектом желания

Как правило, мы предпочитаем одно другому из-за того, что это уже предпочти наши друзья, или из-за того, что у этой вещи или человека явно есть высокая социальная значимость. <...> Когда мы называем какого-то человека желанным, мы имеем в виду, что его желают другие.

СЕРЖ МОСКОВИЧИ

Мало кого влечет к человеку, которого сторонятся (или которым пренебрегают) другие. Люди норовят собраться вокруг тех, кто уже привлек к себе интерес окружающих. Мы хотим того, чего хотят другие. Чтобы жертва подобралась к вам поближе и возжелала обладать вами, вы должны создать вокруг себя ореол желанности — впечатление, будто вас хотят и обхаживают многие. Ваша жертва будет тщеславно стремиться стать предпочтительным объектом вашего внимания, завоевать вас, оторвав от толпы поклонников. Порождайте эту иллюзию популярности, окружая себя представителями противоположного пола: друзьями, бывшими любовниками/любовницами, воздыхателями. Выстраивайте треугольники, которые разжигают соперничество и повышают вашу ценность в глазах других.

ЗАКОН ДНЯ. Стройте репутацию, которая будет «бежать впереди вас». Пусть у других сложится впечатление: если многие уже подпали под ваше обаяние, значит, это явно неспроста, тут есть какая-то причина.

Искусство обольщения. Кажитесь объектом желания. Выстраивайте треугольники

8 ИЮЛЯ

Антиобольститель

Антиобольстители бывают самых разных типов, но почти все они обладают одним и тем же качеством, которое и служит источником их отталкивающего эффекта: всем им присуща внутренняя неуверенность. Вообще-то внутренняя неуверенность свойственна всем нам — и мы из-за нее страдаем. Однако мы способны иногда преодолевать это чувство. Вовлеченность в процесс обольщения может вывести нас из обычной погруженности в себя. Когда нас обольщают или когда мы обольщаем, в нас на какое-то время появляется заряд уверенности и энергии. Но в антиобольстителях настолько сильна неуверенность, что их невозможно вовлечь в этот процесс в силу их потребностей, тревог и смущения. Они интерпретируют малейшую неоднозначность с вашей стороны как покушение на их самолюбие; они видят предательство в легчайшем намеке на отстраненность; и они вечно готовы жаловаться по поводу всего этого. Если вы не принадлежите к этой породе, выход прост: антиобольстители отталкивающи — так не сопротивляйтесь этому отталкиванию, избегайте их. Но, к сожалению, многих антиобольстителей невозможно распознать с первого взгляда. Они действуют тоньше — и, если вы не проявите бдительность, они затянут вас в самые безрадостные отношения. Вы должны выискивать признаки их эгоизма и неуверенности: возможно, исследуемый вами человек не отличается щедростью, или всегда спорит с необычайным упорством, или чересчур сурово судит других. А может быть, он осыпает вас незаслуженными похвалами, с порога заявляет о своей любви к вам, еще ничего о

вас не зная. Или же (это важнее всего) он не обращает внимания на детали: поскольку такой человек не в состоянии разглядеть, что отличает вас от других, он не может удивить вас вниманием, «заточенным» именно под вас. В таких людях не хватает изощренности для «обещания будущего удовольствия», которого и требует успешное обольщение.

ЗАКОН ДНЯ. Избавьтесь от всех антиобольстительных тенденций, научившись мысленно выходить за пределы себя и своих зон неуверенности и проникаться духом своей жертвы.

Искусство обольщения. Антиобольститель

9 ИЮЛЯ

Сделайте так, чтобы вас хотели баловать

Многие ошибочно полагают, что человека делают желанным и обольстительным физическая красота, изящество или явная сексуальность. Однако женщина по имени Кора Пёрл не отличалась впечатляющей красотой, тело у нее было как у мальчишки, а стиль — кричаще-безвкусный. И тем не менее главные щеголи Европы соперничали друг с другом за ее благосклонность, нередко попутно разоряясь. Их пленял дух Кору, ее отношение к жизни. Отец с детства баловал ее, и она воображала, что это потакание ее прихотям вполне естественно, что это должны делать все мужчины. Повзрослевшей Коре, словно ребенку, казалось, что ей вовсе не надо пытаться кому-то угодить. Именно мощный ореол независимости, окружавший Кору, вызывал у мужчин желание обладать ею. Урок прост: может, вы уже и не в том возрасте, чтобы вас баловали родители, однако никогда не поздно устроить так, чтобы вас баловали другие люди. Главное тут — ваше отношение к жизни и к окружающим. Люди тянутся к тем, кто многого ожидает от жизни, а вот к боязливым и нетребовательным личностям они склонны испытывать неуважение.

ЗАКОН ДНЯ. Дикая, необузданная независимость оказывает на нас провоцирующее действие: находя отклик у нас в душе, она в то же время как бы бросает вызов. Вам хочется стать человеком, который приручит эту буйную личность, сделает ее зависимой от себя.

Искусство обольщения. Природный обольститель

10 ИЮЛЯ

Порождайте вирусные эффекты

Как только люди начинают понимать, что вы стремитесь к чему-то (заполучить их голос на выборах, продать им что-то...), в них возникает сопротивление. Но замаскируйте ваш рекламный зазыв под новостной повод — и вы не только обойдете заслон их противодействия, но и, быть может, даже породите социальный тренд, который будет «продавать за вас». Такой новостной повод должен выделяться на фоне всех прочих событий, освещаемых СМИ, однако не надо, чтобы он выделялся слишком сильно, иначе в нем будет видаться нечто надуманное, искусственное. Событие, которое оказывается в центре внимания прессы, как бы несет на себе печать одобрения со стороны реальности. Важно, чтобы это срежиссированное вами событие окружали положительные ассоциации. Например, патриотические, или утонченно-сексуальные, или духовные: в общем, все приятное и обольстительное (в том или ином смысле). Такие ассоциации начинают жить собственной жизнью. Кто сумеет им воспротивиться? По сути, люди сами убеждают себя влиться в толпу, даже не осознавая, что идет продажа. Ощущение активного участия имеет важнейшее значение для успеха обольщения. Никто не хочет остаться за бортом движения, которое неуклонно ширится. Объявите ваше послание модной тенденцией — и оно станет таковой. Ваша цель — создать вирусный эффект, при котором все больше и больше людей будет заражаться желанием обладать тем, что вы предлагаете.

**ЗАКОН ДНЯ. Создайте впечатление, будто вы
находитесь в авангарде модного тренда или стиля
жизни — и публика ринется к вам, боясь отстать от
МОДЫ.**

Искусство обольщения. Мягкое обольщение. Как продать массам что угодно

11 ИЮЛЯ

Из друзей в любовники

<...> Я не встречаюсь с ней, в действительном смысле слова, а лишь слегка касаюсь сферы ее действий. <...> Это первые нити той сети, которой я опутую ее.

СЁРЕН КЬЕРКЕГОР¹³

Переход от дружбы к любви можно успешно осуществить, даже не привлекая внимания к нему самому как к сознательному маневру с вашей стороны. Ваши дружеские разговоры с объектом, во-первых, предоставят вам ценную информацию о его характере, вкусах, слабостях, о детских желаниях, управляющих его поведением и во взрослые годы. Во-вторых, вы можете устроить так, что объекту будет с вами комфортно. Уверившись, что вам интересны лишь его мысли, лишь его общество, он ослабит сопротивление, и это снизит обычное напряжение, которое существует в общении двух людей противоположного пола. Теперь жертва стала уязвимой, поскольку ваша дружба распахнула золотые ворота к ее телу — ее сознание. На этой стадии любое мимолетное замечание, самый легкий физический контакт будут порождать в вашей жертве другие мысли, нежели прежде, и это застанет ее врасплох. Она невольно станет думать: может быть, между вами возможно что-то еще? А как только это чувство проснулось, жертва будет то и дело задумываться, почему вы сами не делаете первый шаг, — и в конце концов возьмет инициативу на себя, наслаждаясь иллюзией, что это она контролирует ситуацию. В обольщении нет более эффективного

приема, чем заставить обольщаемого думать, будто обольщает именно он.

ЗАКОН ДНЯ. Развивайте сравнительно нейтральные отношения с жертвой, постепенно продвигаясь от статуса друга к статусу любовника.

Искусство обольщения. Создавайте в других ложное чувство безопасности. Подбирайтесь к ним окольными путями

12 ИЮЛЯ

Издевайтесь над чужими ожиданиями

*Слишком постоянный мир влечет за собой смертельную скуку и тоску.
Однообразие губит любовь, ибо как только дух методичности проникнет в
сердечные дела, страсть исчезнет, появится томление, начнет усиливаться
усталость — и в конце концов все увенчается отвращением.*

НИНОН ДЕ ЛАНКЛО

Привычка губит обольщение. Если жертва знает о вас все, ваши отношения выходят на уровень некоторой комфортности, но утрачивают элемент фантазии и приятной тревоги. А без тревоги и капельки страха нет эротического напряжения. Помните: реальность сама по себе не обольстительна. Поддерживайте вокруг себя некоторый ореол таинственности, иначе вас будут принимать как должное — и во всем последующем будете виноваты лишь вы сами.

**ЗАКОН ДНЯ. Оставляйте в тени кое-какие уголки
вашего характера, издевайтесь над ожиданиями, время
от времени используйте свое отсутствие, чтобы
разбавлять то стремление вцепиться и вечно обладать,
из-за которого в ваши отношения вползает привычка
друг к другу.**

Искусство обольщения. Бойтесь послевкусия

13 ИЮЛЯ

Умело пользуйтесь контрастами

Продуманное использование людей скучных или непривлекательных может сделать вас более желанным на их фоне. К примеру, на каком-нибудь светском мероприятии постарайтесь сделать так, чтобы объекту вашего обольщения пришлось говорить с самым большим занудой среди всех гостей. Придите на выручку — и объект будет ужасно рад вас видеть. В романе Сёрена Кьеркегора «Дневник обольстителя» герой по имени Йоханнес имеет виды на невинную юную Корделию. Зная, что его друг Эдвард — безнадежно застенчивая и скучная личность, хитрец подталкивает его к тому, чтобы он начал за ней волочиться. Несколько недель таких ухаживаний — и взор Корделии принимается блуждать в поисках кого-то еще, хоть кого-нибудь. Йоханнес устраивает так, чтобы этот взор остановился именно на нем. Кьеркегоровский герой сознательно выстраивал стратегию и маневрировал, но вообще почти во всякой социальной среде найдутся «готовые» контрасты, которые вы сможете обратить себе на пользу почти естественным образом.

ЗАКОН ДНЯ. Используйте контрасты: либо развивайте в себе и демонстрируйте другим те привлекательные качества (чувство юмора, жизнерадостность и т.п.), которые реже всего встречаются в вашей собственной социальной группе, либо выберите такую группу, где вашими природными качествами почти никто не обладает. То и другое позволит вам сиять на фоне других.

*Искусство обольщения. Кажитесь объектом желания. Выстраивайте
треугольники*

14 ИЮЛЯ

Расчетливо устраивайте сюрпризы

Ребенок — своевольное создание, то и дело норовящее нарочно сделать нечто противоположное тому, что мы просим. Но ребенок с радостью откажется от капризов, если ему обещан сюрприз. В такие моменты, когда дети ждут сюрприз, их воля на время ослабевает. Эта детская привычка таится в глубине нашей души и служит источником одного из простых, базовых человеческих удовольствий — быть ведомым тем, кто знает, куда он идет, отправиться в таинственное путешествие с опытным проводником. В процессе обольщения вы должны создавать постоянное напряжение, ожидание неведомого, того, что с вами все непредсказуемо. Как только жертве покажется, что она знает, чего от вас ожидать, она вырвется из-под действия ваших чар. И, более того, тем самым вы уступите ей власть. Единственный способ вести за собой обольщаемого и сохранять эту ведущую роль — создавать драматическое напряжение, расчетливо устраивать сюрпризы. Люди обожают таинственность, и это ключ к тому, чтобы заманивать их в вашу паутину все дальше. Ведите себя так, чтобы жертва постоянно спрашивала себя, что же вы затеваете. Когда вы проделываете нечто такое, чего жертва от вас не ожидает, у нее возникает чудесное ощущение спонтанности, ведь она не в состоянии предвидеть, что же будет дальше. Вы всегда на шаг впереди, и бразды правления всегда в ваших руках. Внезапные смены направления будут вызывать у жертвы приятный восторженный ужас.

ЗАКОН ДНЯ. Можно внезапно устраивать для своей жертвы самые разные продуманные сюрпризы. Скажем, вдруг отправить ей послание, или неожиданно заявиться самолично, или отвезти ее куда-то, где она никогда раньше не была. Но самые лучшие сюрпризы — те, которые открывают ей нечто новое в вашем характере.

Искусство обольщения. Держите жертву в напряжении. Что будет дальше?

15 ИЮЛЯ

Возвышенные переживания

В многотомном цикле Марселя Пруста «В поисках утраченного времени» герой по имени Сван обнаруживает, что его постепенно соблазняет женщина, которая не в его вкусе. Он эстет, он любит более изысканное. А она — из более низкого социального класса, не столь утонченна, ей даже свойственно некоторое дурновкусие. В его глазах эту женщину поэтизирует череда ярких моментов, которые он теперь ассоциирует с ее образом. Например, на концерте камерной музыки, куда они ходили вместе, он был буквально опьянен одной музыкальной темой. И вот, всякий раз думая о своей подруге, он вспоминает этот мотив. Небольшие подарки, которые она ему делает, все эти предметы, которых касалась ее рука, для него начинают обретать самостоятельную жизнь. Вы должны найти способ делиться подобными моментами со своей жертвой. Это может быть концерт, театральный спектакль, встреча с духовным наставником, что угодно — лишь бы объект ассоциировал с вами нечто возвышенное. Такого рода яркие моменты, пережитые совместно, обладают мощным обольстительным действием. Кроме того, самые разные предметы могут рождать в душе поэтический отзвук и сентиментальные ассоциации. Подарки, которые вы делаете, и другие предметы могут как бы наполняться вашим присутствием. Если в сознании жертвы они связываются с приятными воспоминаниями, сам их вид не позволяет ей забыть о вас и ускоряет процесс поэтизации.

**ЗАКОН ДНЯ. Всякое возвышенное переживание,
художественное или духовное, остается в памяти куда**

дольше, чем переживание обыкновенное.

Искусство обольщения. Поэтизируйте свое присутствие

16 ИЮЛЯ

Войдите в духовное пространство своей жертвы

Безоглядные любовные страсти связаны с тем, что человек воображает, будто его сокровеннейшее «я» подглядывает за ним из-за занавеса чужих глаз.

РОБЕРТ МУЗИЛЬ¹⁴

Все мы — нарциссы. В детстве наш нарциссизм носил физический характер. С годами нарциссизм становится более психологическим: мы все сильнее концентрируемся на своих вкусах, мнениях, переживаниях. Вокруг нас словно бы нарастает твердый панцирь. И вот ведь парадокс: чтобы выманить жертву из панциря, зачастую надо уподобиться ей. Для этого просто подстраивайтесь под ее настроение, подыгрывайте ей во всем. Так вы ослабите стремление жертвы защищаться. Ее самооценка не будет ощущать угрозы из-за вашей необычности. Конечно, люди обожают себя, но больше всего они любят видеть, как их идеи и вкусы находят отражение в другом человеке. Тем самым ваш объект подтверждает собственную значимость. И внутренняя неуверенность исчезает. Загипнотизированная своим зеркальным отражением, жертва расслабляется. Теперь, когда ее «внутренняя стена» разрушена, вы можете постепенно выманить жертву наружу — и в конце концов изменить ход вещей в свою пользу. Как только жертва раскроется перед вами, вы сможете с легкостью заражать ее собственным настроением, собственным пылом. Такое проникновение в духовное пространство другого человека — что-то вроде гипноза. Это наиболее коварная и эффективная форма убеждения.

**ЗАКОН ДНЯ. Выманивайте жертву из панциря,
пробравшись в ее духовное пространство и заставляя
бедняжку забыть о ее природной несговорчивости и
зацикленности на себе самой. Скоро вы сможете
переломить ситуацию: войдя в духовное пространство
жертвы, вы добьетесь того, чтобы она вошла в ваше — в
тот момент, когда для нее уже поздно будет
возвращаться назад.**

Искусство обольщения. Войдите в чужое духовное пространство

17 ИЮЛЯ

Создайте искушение

Единственный способ избавиться от искушения — поддаться ему.

ОСКАР УАЙЛЬД

Людям хочется не искушения как такового — ведь с искушениями они сталкиваются каждый день. Они хотят *уступить* искушению, сдаться. Это единственный способ избавиться от напряжения. На то, чтобы сопротивляться искушению, уходит гораздо больше сил, чем на то, чтобы ему поддаться. А значит, ваша задача — создать более сильное искушение, чем обычные, «повседневные». Оно должно четко фокусироваться на жертве и быть направлено на нее как на личность. Точнее, на ее слабые места. Имейте в виду: у каждого имеется главная слабость, первопричина всех остальных. Отыщите эту незащищенность, оставшуюся с детства, найдите то, чего вашей жертве не хватает, — и в ваших руках окажется ключ, позволяющий успешно искушать ее. Такой слабостью может оказаться жадность, тщеславие, скука, какое-то упорно подавляемое глубинное желание, голодное стремление съесть запретный плод. Жертва, сама того не ведая, подает об этом сигналы — посредством всяких мелочей, которые ускользают от ее сознательного контроля: скажем, через стиль одежды или мимолетные замечания. Прошлые жертвы (в особенности близкие отношения с другими) наверняка усеяно такими сигналами. Представьте жертве мощное искушение, подогнанное под ее конкретную слабость, — и вы, возможно, добьетесь того, что надежда на удовольствие (которую вы в ней пробудили)

приобретет в ее глазах более важное значение, чем те сомнения и тревоги, которые сопутствуют этой надежде.

ЗАКОН ДНЯ. Отыщите слабость жертвы, ее невоплощенную фантазию и намекните, что вы способны помочь осуществлению этой фантазии. Это может быть мечта о богатстве, приключениях, о запретных и «греховных» удовольствиях. Главное — выражаться туманно.

Искусство обольщения. Создайте искушение

18 ИЮЛЯ

Докажите свою доблесть

Выставляйте свои деяния как можно более смелыми и рыцарственными: это поднимет оболъщение на новый уровень, пробудит в вашем объекте глубокие эмоции, а заодно поможет вам скрыть все ваши тайные мотивы. Вы идете на жертвы ради объекта, и это должно быть заметно. Однако открытые разглагольствования о жертвоприношениях, объяснения, «чего вам всё это стоило», будут казаться похвальбой. Недосыпайте, хворайте, теряйте бесценное время, рискуйте карьерой, тратьте больше денег, нежели можете себе позволить. Но следите, чтобы объект не застукал вас за хвастливым рассказом об этом, не подумал, что вы жалеете себя. Причиняйте себе страдания — и пусть объект это видит. А поскольку почти у всех людей в этом мире, судя по всему, имеется некий тайный замысел, ваши «благородные и бескорыстные» поступки произведут на объект неотразимое впечатление.

ЗАКОН ДНЯ. Выберите какой-нибудь драматичный, трудный поступок, который покажет, сколько времени и мучительных усилий вам пришлось потратить на свой объект.

Искусство оболъщения. Докажите свою доблесть

19 ИЮЛЯ

Заманивайте жертву в мир ваших фантазий

С самых ранних лет Жозефину Бейкер терзало невыносимое ощущение, что она лишена всякого контроля над окружающим миром. Она прибегла к решению, которое часто используют дети: столкнувшись с безнадежно-враждебной средой, она затворилась в мирке, который создала сама, и перестала обращать внимание на неприглядную действительность. Этот мирок наполняли танцы, клоунада, мечты о великих свершениях. Пусть другие ноют и стонут: Жозефина все равно будет улыбаться, сохраняя уверенность и самодостаточность. Почти все, кто встречал ее на протяжении жизни (практически от первых лет до последних), отмечали, каким обольстительным было это ее качество. Она отказывалась идти на компромиссы, соответствовать ожиданиям, и благодаря этому создавалось впечатление, что все поступки, которые она совершает, искренни и естественны. Всякий ребенок обожает играть, выстраивать свой самодостаточный мирок. Когда ребенок погружен в такую игру, он невероятно обаятелен. Он наполняет плоды своего воображения огромной серьезностью и мощным чувством. Взрослые «природные обольстители» проделывают нечто подобное, особенно если у них артистическая натура. Они выстраивают свой мир фантазий — и живут в нем, словно в настоящем мире. Фантазия гораздо приятнее реальности, а поскольку большинство людей не обладает способностями или храбростью, необходимыми для создания такого мира, им нравится быть рядом с теми, кто умеет это делать.

ЗАКОН ДНЯ. Научитесь играть со своим образом, никогда не принимать его слишком уж всерьез. Главное здесь — по-детски наполнить вашу игру убежденностью и чувством, сделать так, чтобы она казалась чем-то естественным. Пусть окружающим покажется, что вы погружены в свой собственный мир, полный радости. Чем сильнее впечатление этой погруженности, тем мощнее обольстительный эффект.

Искусство обольщения. Природный обольститель

20 ИЮЛЯ

Будьте источником удовольствия

Никому не хочется слушать про ваши проблемы и неприятности. Выслушивайте жалобы своей жертвы, но (это важнее) отвлекайте жертву от ее тягот, доставляя ей удовольствие. (Проделывайте это достаточно часто — и объект подпадет под ваше обаяние.) Энергичность чарует больше, чем апатичность, которая намекает на скуку, колоссальное социальное табу. Изящество и стильность обычно одерживают верх над вульгарностью, поскольку большинство людей предпочитает ассоциироваться с чем-то «возвышенным» и «культурным» (по их мнению).

ЗАКОН ДНЯ. Будучи беспечны и веселы, вы более обаятельны, чем тогда, когда вы серьезны и критикуете все вокруг.

Искусство обольщения. Чаровник

21 ИЮЛЯ

Закон тяги к обладанию

Коко Шанель сразу же решила, что ее модели одежды должны встречаться повсеместно. Видя женщин в этих нарядах, другие захотят непременно приобрести такие же, чтобы не отстать от моды. На самом деле канотье, которые она «создала» в самом начале, были обыкновенными шляпами, их всякий мог купить в обычном универмаге. Первые наряды Коко шились из самых дешевых материалов. Ее духи являли собой смесь обычных цветочных эссенций. Чисто психологическая магия превращала все это в предметы, вызывавшие острое желание обладать ими. Подобно Коко Шанель, вы должны перевернуть свой взгляд на мир. Вместо того чтобы заикливаться на собственных желаниях, нужно научиться фокусироваться на окружающих, на их подавляемых желаниях и несбывшихся фантазиях. Следует понимать, как они видят вас и предметы, которые вы производите, — словно бы смотреть на себя и на свою работу со стороны. Это наделит вас почти безграничной способностью формировать отношение людей к этим предметам, играть на их восприятии, воодушевлять их. Люди вовсе не жаждут правды и честности, сколько бы мы ни повторяли эту бессмыслицу. Люди хотят, чтобы кто-нибудь щекотал их воображение, чтобы их хотя бы на время вывели за пределы банальной, надоевшей реальности. Создавайте вокруг себя и своей работы ореол таинственности. Пусть в сознании людей она ассоциируется с чем-то новым, незнакомым, экзотическим, прогрессивным, запретным. Не надо четкого послания, пусть оно остается смутным, туманно-манящим.

ЗАКОН ДНЯ. Творите иллюзию вездесущности, чтобы продукт вашего труда был виден всем и желанен для всех. А дальше дело за вожделением, дремлющим в каждом человеке. Пусть оно запускает цепную реакцию желаний.

*Законы человеческой природы, 5. Станьте ускользящим объектом желания.
Закон тяги к обладанию*

22 ИЮЛЯ

Создайте рану

В диалоге Платона под названием «Пир» (самом древнем из дошедших до нас трактатов о любви, сочиненных в западном мире; этот текст оказал колоссальное влияние на нашу концепцию желания) куртизанка Диотима объясняет Сократу генеалогию Эроса, древнегреческого бога любви. По ее словам, отец Эроса — Хитроумие, а его матерью стала Нищета (Нужда). Эрот — истинный сын своих родителей: он постоянно испытывает потребность, которую стремится удовлетворить с присущей ему хитростью. Будучи богом любви, он отлично понимает: в другом нельзя возбудить чувство любви, пока он тоже не ощутит потребность. Стрелы Эроса именно это и проделывают: они пронзают людскую плоть, заставляя жертву ощущать недостаток чего-то, мучительное, голодное желание чего-то. В этом суть вашей задачи как соблазнителя. Подобно Эроту (Амуру, Купидону и т.п.), вы должны нанести рану своей жертве. Цельте в ее уязвимое место — отыщите щель в ее доспехах, прореху в ее самооценке. Если ваша жертва завязла в рутине, добейтесь того, чтобы она ощутила это глубже, — с невинным видом заведите разговор на эту тему. Вам требуется, чтобы у жертвы имелась рана, зона уязвимости и неуверенности, которую вы можете немного расширить, тревога, которую лучше всего облегчить посредством общения с другим человеком — с вами.

ЗАКОН ДНЯ. Постарайтесь создать впечатление, будто вы пришли из какого-то другого мира, не очень

**знакомого жертве. Вы олицетворяете собой перемены,
нечто необычное, разрушение устоявшегося,
надоевшего порядка. Пусть вашей жертве покажется,
что ее жизнь скучна по сравнению с вашей, что ее
друзья совсем не так интересны, как ей представлялось
раньше.**

*Искусство обольщения. Создайте потребность. Возбуждайте тревогу и
недовольство*

23 ИЮЛЯ

Обращайте внимание на детали

В детстве наши органы чувств действовали гораздо активнее. Цвета новой игрушки буквально пленяли нас. Необычный запах или звук мог совершенно зачаровать нас. Многие игры так или иначе воспроизводили что-то из взрослого мира, и мы с огромным удовольствием продумывали детали. Мы подмечали все. Но с годами чувства постепенно притупились. Мы стали замечать меньше всяких вещей, так как постоянно спешим «довести дело до конца» и перейти к следующей задаче. Обольщая, вы всегда должны стараться вернуть жертву в золотые дни детства. Ребенок менее рационален, и его легче обмануть. Зато дети больше настроены на удовольствия, поставляемые органами чувств. А значит, когда ваша жертва с вами, никогда не вызывайте у нее тех не слишком приятных ощущений, которые она обычно получает в «реальном мире», где все мы вечно спешим, где мы безжалостны и эгоистичны. Вы должны сознательно замедлять происходящее, возвращая жертву в ее ранние годы, когда все было проще. Детали, которыми вы это обставляете, нацелены на органы чувств жертвы, на тот детский восторг, который у нас вызывают чары естественного, «природного» мира, действующие мгновенно. Чувства объекта становятся все интенсивнее, и в ней слабеет способность к логическим и рациональным рассуждениям. Не упускайте детали — и вы заметите, как волей-неволей начнете двигаться в более медленном темпе, а ваша жертва не будет фокусироваться на ваших возможных тайных мотивах, ведь вы кажетесь таким заботливым, таким внимательным. Вы погружаете жертву в

детское царство, где властвуют органы чувств, и у нее возникает четкое ощущение, что благодаря вам она оказалась в пространстве, которое отличается от реального мира. А это один из важнейших ингредиентов успешного обольщения.

ЗАКОН ДНЯ. Пафосные слова и грандиозные жесты сами по себе могут казаться подозрительными. Жертва задастся вопросом: почему вы так стараетесь ей угодить? Подробности, детали обольщения зачастую очаровывают сильнее — и больше открывают в том образе, который вы создаете.

Искусство обольщения. Обращайте внимание на детали

24 ИЮЛЯ

Пусть объект преклоняется перед вами

Как только Марлен Дитрих входила в какое-то помещение или прибывала на светское мероприятие, на нее тут же непременно устремлялись взгляды всех присутствующих. Первым делом обращали на себя внимание сногшибательные наряды, которые она специально подбирала так, чтобы поражать. Кроме того, она создавала вокруг себя ореол беспечного равнодушия. Мужчины — да и женщины — безумно увлекались ею, преклонялись перед ней. И это преклонение еще долго не исчезало — даже после того, как забывались все прочие детали этого вечера. Она умела как бы отстраняться от себя самой, изучая свое лицо, свои ноги, все свое тело так, как если бы они принадлежали другому. Это давало ей возможность вылепливать свой облик, словно скульптуру, целенаправленно трансформировать свою внешность, чтобы произвести желаемый эффект. Она была как некий прекрасный предмет, перед которым преклоняются, которым восхищаются, как восхищаешься произведением искусства. Если вы станете видеть себя таким предметом, у других тоже сложится такое впечатление. Эфемерность образа, его сходство со сновидением усилят эффект. Считайте, что вы — пустой экран. Плывите по жизни, ни к кому и ни к чему не привязываясь, и люди захотят поймать вас, пожрать вас. Из всех элементов вашего тела, которые вызывают такое преклонение, самый сильнодействующий элемент — ваше лицо. Так что учитесь настраивать его как инструмент, и пусть оно в нужных случаях излучает заманчивую неопределенность: это производит эффект. А поскольку вам надо выделяться на фоне других звезд

небосклона, вы должны выработать особый стиль, привлекающий внимание. Дитрих великолепно владела этим искусством. В ее стиле смешивались ослепительный шик и чарующая странность.

**ЗАКОН ДНЯ. Ваш образ, ваше присутствие —
инструменты, которые вы можете пускать в ход. Если у
людей возникнет ощущение, что вы участвуете в такой
игре, они сочтут, что вы превосходите их и достойны
подражания.**

Искусство обольщения. Звезда

25 ИЮЛЯ

Играя, стремитесь к неоднозначности

Чтобы возбуждать интерес и удерживать внимание других, вы должны проявлять качества, которые идут вразрез с вашим внешним обликом. Это придаст вашему образу глубину и таинственность. Если у вас милое личико и вы кажетесь невинным существом, время от времени намекайте на темные (быть может, даже отчасти жестокие) стороны своего характера. Это должно проявляться не столько в ваших словах, сколько в манере держаться. Не беспокойтесь, если это тайное качество — негативное (например, если вы представляетесь другим немного опасной, жестокой или безнравственной личностью): людей все равно будет тянуть к этой загадке, а беспримесная добродетельность редко бывает обольстительна.

ЗАКОН ДНЯ. Ни в ком нет природной таинственности (а если она и бывает, ее трудно сохранять долго).

Таинственность надо старательно выстраивать, как хитроумный замысел. И пользоваться ею уже на ранних стадиях обольщения.

Искусство обольщения. Посылайте противоречивые сигналы

26 ИЮЛЯ

Умейте вовремя отстраниться

Любовь никогда не умирает от голода, но часто умирает от несварения желудка.

НИНОН ДЕ ЛАНКЛО

Известная российская соблазнительница Лу Андреас-Саломе была наделена колоссальным внутренним магнетизмом. В ее обществе мужчина чувствовал, как ее глаза буквально впиваются в него, и зачастую пленялся ее кокетством и жизнерадостностью. Но потом — почти всегда — что-то происходило, у нее возникало какое-то срочное дело, ей требовалось ненадолго уехать из города или же она была слишком занята и не могла с ним увидеться. Именно во время таких ее отлучек мужчины безнадежно влюблялись в нее и мысленно клялись быть настойчивее и агрессивнее, когда они в следующий раз окажутся рядом. Ваше отсутствие на этой поздней стадии обольщения должно казаться хотя бы отчасти оправданным. Не то чтобы вы грубо отмахивались от своей жертвы: нет, вы лишь вселяете в ее душу легкое сомнение. Жертва начинает задумываться: а вдруг вы могли бы найти причину остаться? А вдруг вы утрачиваете интерес к ней? А вдруг у вас появился кто-то еще?

ЗАКОН ДНЯ. В ваше отсутствие жертва будет больше ценить вас. Она забудет ваши недостатки, простит ваши прегрешения. Как только вы вернетесь, она будет готова побежать за вами куда угодно. Может

**показаться, что вы прямо-таки возвратились с того
света.**

*Искусство обольщения. Дайте жертве пространство, чтобы упасть к вашим
ногам. Преследователь становится преследуемым*

27 ИЮЛЯ

Осознавайте, когда надо проявить смелость

Чем скромнее ведет себя любовник, тем сильнее наша гордость мешает нам поощрять его. Чем больше уважения он оказывает нашему сопротивлению, тем большего уважения требуем мы от него. И мы намерены объявить вам, мужчины: о, ради всего святого, не полагайте нас столь добродетельными, ведь тем самым вы невольно вынуждаете нас чрезмерно преисполняться этим качеством.

НИНОН ДЕ ЛАНКЛО

Вообще-то никто не рождается застенчивым. Робость — это защита, которую мы вокруг себя постепенно сооружаем. Если мы никогда не высунемся, никогда не сделаем попытку, нам никогда не придется страдать от последствий успеха или провала. Если мы любезны и незаметны, никто не станет на нас обижаться. Более того, мы станем казаться кем-то вроде святого, и к нам все проникнутся симпатией. Так мы нередко рассуждаем, даже если не отдаем себе в этом отчета. На самом деле застенчивые люди часто погружены в себя, одержимы бесконечными мыслями о том, как их воспринимают другие, и вовсе не принадлежат к числу святых. Скромность и смирение, может быть, иногда и приносят какую-то пользу в социальном смысле, но для обольщения они губительны. Да, вы должны уметь при случае изображать эдакого смиренного святого — это одна из масок, которые вы надеваете. Но снимите маску, взявшись обольщать. Смелость освежает, она эротична, она абсолютно необходима для того, чтобы довести обольщение до успешного завершения. При умелой тактике у вашей жертвы сложится впечатление, что из-за нее вы утратили свою обычную сдержанность — и это как бы даст

ей разрешение последовать вашему примеру. Люди жаждут получить шанс проявить подавляемые стороны своей личности.

ЗАКОН ДНЯ. На финальном этапе обольщения смелость устраняет всякую неловкость, всякое сомнение.

Искусство обольщения. Освойте искусство смелого шага

28 ИЮЛЯ

Апеллируйте к органам чувств своей жертвы

Освободитесь от необходимости общаться лишь нормальным, «прямым» способом — и вам откроются более широкие возможности для «мягкой продажи». Пусть произносимые вами слова будут ненавязчивы, туманны, заманчивы. Обращайте гораздо больше внимания на свой стиль и визуальные элементы своего облика, на ту историю, которую они рассказывают. Создавайте у жертвы ощущение, что вы постоянно куда-то стремитесь, постоянно развиваетесь: для этого старайтесь, чтобы она почаще видела вас в движении. Выражайте уверенность не с помощью фактов и цифр, а с помощью ярких красок и позитивных образов, приятных тому внутреннему младенцу, который таится в душе каждого из нас. Если позволить журналистам освещать вашу деятельность без всякого руководства с вашей стороны, вы тем самым отдадите себя им на растерзание. Разверните этот процесс так, чтобы он был выгоден вам. Прессе требуется драматизм и интересная картинка? Что ж, предоставьте ей всё это сами. Ничего страшного, если вы обсуждаете с журналистами свои проблемы или «правду о вас»: главное — упаковать это в обертку развлечения. Помните: зрительные образы долго остаются в памяти даже после того, как забыты сопровождавшие их слова. Не читайте публике проповедей, это никогда не срабатывает. Учитесь выражать свои мысли, опираясь на визуальные образы, вселяющие в зрителя положительные эмоции, приятные ощущения. Может показаться, что аудитория сосредоточилась на содержании вашего выступления, на моральных принципах, которые вы ей внушаете,

однако это внимание поверхностно. На самом деле публика по-настоящему впитывает лишь визуальную составляющую, которая западает ей в душу и остается там дольше, чем любые слова или нравоучения.

ЗАКОН ДНЯ. Обращайте больше внимания на форму выражения ваших идей, чем на их смысл. Картинка обольстительнее слов, так что вашим реальным посланием должны стать зрительные образы.

Искусство обольщения. Мягкое обольщение. Как продать массам что угодно

29 ИЮЛЯ

Преследователь становится преследуемым

<...> Я отступаю, суля ей победу надо мною. В своем отступлении я демонстрирую перед ней все оттенки любви: беспокойство, страсть, тоску, надежду, нетерпение...

СЁРЕН КЬЕРКЕГОР¹⁵

У каждого пола свои приманки, которые вырабатываются у его представителей естественным образом. Когда у вашей жертвы складывается впечатление, что вы ею интересуетесь, но при этом не реагируете на нее сексуальным поведением, это беспокоит ее и как бы бросает ей вызов. Ей хочется каким-то образом вас соблазнить. Чтобы произвести такой эффект, вначале проявите интерес к своей жертве — через письма или тонкие намеки. Но в ее присутствии напускайте на себя ореол бесполой нейтральности. Ведите себя дружелюбно, даже с определенной теплотой — однако не более того. Так вы подталкиваете жертву к тому, чтобы она вооружилась обольстительными чарами, которые естественны для ее пола. А вам только того и надо.

ЗАКОН ДНЯ. Создайте иллюзию, будто обольститель сам подвергается обольщению.

Искусство обольщения. Дайте жертве пространство, чтобы упасть к вашим ногам. Преследователь становится преследуемым

30 ИЮЛЯ

Захватывающая иллюзия

Театр рождает в нас ощущение некоего отдельного волшебного мира. Актерский грим, явно рукотворные, неестественные, но заманчивые декорации, слегка нереальные костюмы — все эти возвышенные зрительные образы вкупе с сюжетом спектакля рождают иллюзию. Чтобы добиться такого же эффекта в реальной жизни, вы должны придать своей одежде, макияжу, отношению к происходящему некоторое игровое начало, легкий налет искусственности. Пусть у вашей аудитории сложится впечатление, будто вы специально нарядились для того, чтобы доставить ей удовольствие. Марлен Дитрих успешно достигала такого эффекта — и казалась многим почти богиней. Ваши встречи с жертвой тоже должны заключать в себе элемент драматизма, достигаемый благодаря выбираемым вами «сценическим площадкам» и вашим продуманным действиям. Жертва не должна знать, что будет дальше. Создавайте драматическое напряжение, выстраивая сюжет так, чтобы он вел к счастливому финалу. Вы на сцене, вы играете роль.

ЗАКОН ДНЯ. Пусть всякий раз, когда жертва встречается с вами, у нее создается смутное ощущение, будто она участвует в спектакле. Пусть у нее захватывает дух от того, что вы с ней ходите в масках, играя не те роли, которые вам назначила жизнь.

*Искусство обольщения. Приложение А. Обольстительная среда /
Обольстительное время*

31 ИЮЛЯ

Поэтизируйте свое присутствие

<...> Тот, кто не умеет овладеть умом и воображением девушки до такой степени, чтобы она видела лишь то, что ему нужно, кто не умеет покорить силой поэзии ее сердце так, чтобы все его движения всецело б зависели от него, тот всегда был и будет профаном в искусстве любви!

СЁРЕН КЬЕРКЕГОР¹⁶

В нашем суровом мире, полном разочарований, одно из величайших удовольствий — иметь возможность фантазировать о том, с кем у вас близкие отношения. Это облегчает задачу обольстителя: люди просто-таки умирают от желания получить шанс пофантазировать о вас. Не надо мешать им, будучи слишком откровенным или же настолько банально-привычным и понятным, что жертва начнет видеть вашу истинную суть. Вы не должны быть ангелом или столпом добродетели: это довольно скучно. Вы можете быть (или казаться) опасным, шаловливым, даже отчасти вульгарным. Тут все зависит от вкусов вашей жертвы.

ЗАКОН ДНЯ. Никогда не будьте обыкновенным, не создавайте впечатления, будто вас ограничивают рамки условностей. В поэзии возможно все (а вот в реальности — нет).

Искусство обольщения. Поэтизируйте свое присутствие

АВГУСТ

Искусство убеждать

ОСЛАБЛЯЙТЕ ЧУЖОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ



Мы вечно пытаемся влиять на других. Это неизбежно. Окружающие нас люди постоянно изучают и интерпретируют все наши слова и поступки в поисках намеков на наши истинные намерения. Мы — социальные животные, а потому вынуждены постоянно вести эту игру, сознательно или бессознательно. При этом большинству людей не хочется тратить силы на то, чтобы всерьез задумываться о других и изобретать стратегию, позволяющую проникнуть за чужие оборонительные рубежи. Они ленивы. Они хотят просто быть собой, высказываться честно, порой вообще ничего не предпринимать, всякий раз мысленно оправдываясь, что подоплека их поведения — грандиозный моральный выбор, который они совершили. Но участия в игре не избежать, поэтому лучше как следует научиться играть, чем отрицать само ее существование или просто импровизировать под влиянием момента. В конечном счете ваше умение искусно влиять на других даже полезнее для общества, чем все эти ваши высоконравственные позиции. Чтобы научиться хорошо убеждать других, необходимо смотреть на мир их глазами, проявлять эмпатию. Август покажет вам маневры и стратегии, которые помогут вам очаровывать людей, вовремя сломить их сопротивление, придавать импульс и силу вашей способности убеждать, вселять в свою жертву подспудное желание сдаться вам.

Меня часто спрашивают, почему я разговариваю с читателем при помощи всяких историй.

Дело в том, что я всегда очень сосредоточен на читателе. Когда я пишу, меня не покидает мысль: как он будет впитывать эту информацию?

Есть одна проблема, которую подметили психологи. Если вы учитель, вы как бы исходите из предположения, что ваши ученики имеют те же познания, что и вы. Уточним: так ведут себя плохие учителя. Я понимаю, что мои читатели вовсе не обязательно разбираются в том, о чем я толкую. К примеру, если я рассуждаю о Карле Юнге и обильно насыщаю текст философскими терминами, читатель, скорее всего, ничего не поймет. Поэтому мне надо писать так, чтобы меня понял среднестатистический человек.

В «Искусстве обольщения» я говорю о том, как рассказывание историй снижает сопротивление вашей аудитории. Ее сознание раскрывается вам навстречу.

Ощущение незнания того, что будет дальше, очень глубоко укоренено в человеческой психологии — еще с самого детства, когда родители несли вас куда-то на руках или играли с вами в прятки.

И если я, скажем, начну рассказывать историю про Рокфеллера, чтобы проиллюстрировать кое-какие идеи по поводу агрессии, я знаю, что читатель, втягиваясь в этот рассказ, не будет знать, куда я клоню, кто агрессор в этом сюжете, какой урок я пытаюсь извлечь из данной истории и т.п. Поэтому он захочет прочесть эту историю. Он захочет продвигаться все дальше, дальше и дальше. Так я заманиваю его довольно далеко — скажем, до восьмой страницы, где уже упоминается Юнг. А вот если я с порога ошарашу его Юнгом, результатами всяких научных исследований, социологическими терминами, сознание читателя тут же захлопнется — и он уснет над книгой.

Между прочим, такого рода ошибку совершает 98% всех авторов. Они не думают о читателе. Они почему-то изначально предполагают, что читателю так же интересен материал, как и им самим. На самом деле вы должны уметь обольстить читателя. Вы должны убедить его: то, что вы хотите донести до него, стоит того, чтобы потратить на это время. Вот почему я рассказываю все эти истории.

В мире социального люди допускают такую же ошибку, когда пытаются в чем-то убедить других, как-то на них повлиять. Если вы хотите, чтобы человек подчинился вашей воле, помог вам, профинансировал ваш фильм или еще какой-то проект, вы не окажете на него совершенно никакого воздействия, если подойдете к делу, думая лишь о том, чего вы сами хотите или заслуживаете. Но если вы будете мыслить, ориентируясь на то, как мыслит ваш собеседник, какого рода истории он хочет услышать, что ему приятно и интересно, — тогда игра изменится. Вы обретете власть, которая позволит вам повлиять на него.

Подобно тому, как у меня появляется власть над читателем, когда я начинаю думать о том, чего он хочет, вы обретаете власть, позволяющую вам влиять на других, когда вы начинаете думать о том, чего они хотят.

1 АВГУСТА

Гипнотизерский подход

Цель убедительной речи зачастую состоит в том, чтобы погрузить слушателей в своего рода гипнотический транс: вы отвлекаете их, побуждаете ослабить защиту, делаете более внушаемыми. Усвойте уроки гипнотизеров по части повторения и закрепления — ключевых элементов процесса, погружающего объект в сон. Повторение означает, что вы вновь и вновь твердите одни и те же слова. При этом предпочтительнее использовать слова с большим эмоциональным зарядом: «налоги», «либералы», «фанатики». Эффект получается завораживающий: идеи можно надолго закрепить в подсознании людей, просто повторяя их достаточно часто. А закрепление — это всего-навсего произнесение сильных позитивных утверждений, похожих на команды гипнотизера. В языке обольщения должна иметься некоторая смелость, которая способна прикрыть собой множество разнообразных огрехов. Аудиторию так захватят ваши отважные речи, что у нее уже не останется времени задуматься о том, правду ли вы говорите. Никогда не мямлите: «Не думаю, что наши оппоненты приняли мудрое решение». Вместо этого заявляйте: «Мы заслуживаем лучшего» или «Они жутко напортачили». Язык таких утверждений — активный язык, полный глаголов, повелений, коротких фраз.

ЗАКОН ДНЯ. Избавьтесь от всех этих «я полагаю», «можно быть», «на мой взгляд». Сразу переходите к сути дела.

Искусство обольщения. Используйте демоническую силу слов, чтобы сеять смущение

2 АВГУСТА

Играйте на духе соперничества, присущем человеку

В 1948 г. режиссер Билли Уайлдер набирал актеров для своего нового фильма «Зарубежный роман», действие которого происходило в послевоенном Берлине. Одной из главных героинь была Эрика фон Шлютов, немецкая певичка кабаре, которая во время войны имела подозрительные связи с нацистами. Уайлдер понимал, что идеальная актриса для этой роли — Марлен Дитрих, однако та публично заявляла о своей острой неприязни ко всему, что имело отношение к нацистам, и активно помогала союзникам. Когда с ней впервые заговорили об этой роли, она сочла ее отвратительной и больше не пожелала говорить на эту тему. Уайлдер не стал протестовать, не стал ее упрашивать: он понимал, что это бесполезно, ведь об упрямстве Дитрих знал весь киномир. Он просто сообщил ей, что отыскал двух американских актрис, которые великолепно подходят на эту роль, но хотел узнать ее мнение, которая из них подойдет лучше. Не посмотрит ли она кинопробы? Дитрих было неловко, что она отказалась от участия в проекте своего старого друга Уайлдера, и она, разумеется, согласилась. Однако Уайлдер поступил очень хитро: показал ей пробы двух актрис, исполнивших роль Эрики ужасно, как нелепую пародию. Замысел сработал отлично. Дитрих, в которой был очень силен соревновательный дух, с ужасом и отвращением посмотрела на их работу и тут же сама вызвалась сыграть эту роль.

ЗАКОН ДНЯ. Ваши попытки повлиять на других всегда должны следовать такой же логике. Постарайтесь заранее понять, как создать у жертвы впечатление, что она сама решила что-то сделать, хотя на самом-то деле именно вы хотите, чтобы она это сделала.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

3 АВГУСТА

Делайте других звездами шоу

Люди <...> не столько жаждут узнать что-либо новое или даже посмеяться, сколько желают произвести хорошее впечатление и вызвать всеобщий восторг.

ЖАН ДЕ ЛАБРЮЙЕР¹⁷

Влияние на людей и та власть, которую оно приносит, приобретаются не так, как вы могли бы предположить, а с точностью до наоборот. Обычно мы пытаемся очаровать других, выставить себя перед ними в наиболее выигрышном свете. Мы нахваливаем свои былые достижения. Мы обещаем, что в будущем совершим великие дела. Мы выпрашиваем одолжения, будучи убеждены, что честность — лучшая политика. Но при этом мы не сознаем, что пытаемся в первую очередь привлечь внимание к себе. А в мире, где люди все больше погружены в себя, это лишь заставляет окружающих в ответ окончательно замкнуться и думать о собственных интересах, а не о наших. Верный путь к влиянию и власти пролегает в противоположном направлении. Перемещайте фокус внимания с себя на других. Пусть говорят они. Пусть они сами будут звездами шоу. Их мнения и ценности достойны подражания. Дело, которому они служат, — самое благородное. Подобное внимание — редчайшая вещь в нашем грешном мире, и люди изголодались по нему. Поэтому, когда вы подтверждаете их значимость, они ослабляют оборону и становятся открыты любым идеям, какие вы только пожелаете внедрить в их сознание.

**ЗАКОН ДНЯ. Попробуйте незаметно устроить так,
чтобы во время разговора с вами собеседник говорил
70% времени. И наблюдайте за эффектом.**

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

4 АВГУСТА

Станьте каналом для выражения эмоций

Малкольм Икс объездил с выступлениями все Соединенные Штаты. Он никогда не читал по бумажке: всегда смотрел на аудиторию, встречался взглядом со слушателями. Его гнев ярко проступал не столько в его тоне, сколько в его могучей энергии, в венах, набухавших у него на шее. Многие темнокожие политические вожди более ранних времен пользовались осторожными выражениями, просили своих последователей набраться терпения и вежливости, временно смириться со своим уделом, пусть даже очень несправедливым. Так что аудитория Малкольма испытывала немалое облегчение. Он открыто высмеивал расистов, открыто высмеивал либералов, открыто высмеивал президента. Его насмешек не мог избежать ни один белый. Малкольм заявлял: если белые прибегают к насилию, им надо ответить языком насилия, ведь это единственный язык, который те понимают. Малкольм Икс мог взбодрить множество людей, ощущавших такой же гнев, но опасавшихся выражать его. Он был харизматиком наподобие пророка Моисея: он принадлежал к разряду избавителей. Сила харизматиков такого типа — в том, что они умеют выразить темные эмоции, накапливавшиеся в людях на протяжении долгих лет угнетения. В этом суть харизмы: ошеломляющие, захлестывающие эмоции проявляются в жестах, в интонациях, в разного рода тонких знаках, которые оказывают еще более мощное воздействие благодаря тому, что они выражаются не в словах. Вы что-то чувствуете глубже других. Нет эмоции более могучей (и более способной вызвать «харизматическую реакцию»), чем ненависть,

особенно если она рождена глубинным ощущением собственной угнетенности. Выражайте то, что боятся выразить другие, и они увидят в вас великую силу. Говорите то, что они сами хотят высказать, но не могут.

ЗАКОН ДНЯ. Научитесь транслировать свои эмоции, направлять их в нужное русло. Когда у нас создается впечатление, что человек борется с сильной эмоцией, а не просто уступает ей, он кажется нам личностью с невероятной харизмой. Не существует более действенного метода показаться харизматиком.

Искусство обольщения. Харизматическая личность

5 АВГУСТА

Побеждайте благодаря своим действиям

Карьера сэра Кристофера Рена в качестве самого прославленного архитектора Англии оказалась чрезвычайно долгой. Заказчики часто просили его внести разного рода бессмысленные поправки в архитектурные планы. Он никогда не спорил с такими людьми. У него имелись другие способы доказать свою правоту. Так, в 1688 г. Рен спроектировал великолепную ратушу для Вестминстера. Но мэр не был удовлетворен; более того, он даже заволновался. Градоначальник признался Рену: он опасается, что третий этаж ненадежен и может когда-нибудь обрушиться на его кабинет, расположенный внизу, на втором этаже. Он потребовал, чтобы Рен добавил две каменные колонны — как дополнительные опоры. Рен, великолепный инженер с огромным опытом, знал, что эти колонны не будут играть никакой роли и что страхи мэра безосновательны. Но он все-таки добавил их, и мэр был очень ему признателен. Только много лет спустя рабочие, забравшиеся на высокие леса, увидели, что эти колонны немного не доходят до потолка: по сути, это были своего рода муляжи. Но и мэр, и архитектор добились своего: градоначальник смог расслабиться, а Рен знал, что потомки поймут: его изначальный план действительно верен и в этих колоннах нет необходимости.

ЗАКОН ДНЯ. Не растолковывайте, а показывайте.

48 законов власти. Закон 9. Всегда побеждайте благодаря своим действиям, а не с помощью споров

6 АВГУСТА

Пушай они теряются в догадках

В 1926 г. Жозефина Бейкер прибыла в Париж и за несколько месяцев совершенно очаровала и обольстила французскую публику своими дикими плясками. Однако не прошло и года, как она заметила, что интерес зрителей угасает. С детства она ненавидела чувство, будто ее жизнь не подчиняется ей самой. Зачем отдавать себя на милость изменчивой толпы? Она покинула Париж и вернулась сюда лишь год спустя. Ее манеры совершенно переменились: теперь она играла роль элегантной француженки, которая как бы случайно оказалась изобретательной танцовщицей и актрисой. Французы снова в нее влюбились, и власть вновь оказалась у нее в руках. Если вы часто находитесь на глазах у публики, вы должны освоить этот трюк — устраивать сюрпризы. Нам быстро успевает наскучить не только собственная жизнь, но и те, кто вроде бы призван избавлять нас от скуки. Едва окружающие почувствуют, что могут предсказать ваши следующие действия, они сожрут вас живьем. Художник Энди Уорхол без усталости скользил от одного воплощения к другому, и никто не мог спрогнозировать его очередной шаг: вот он живописец, а вот — режиссер, а вот — светский лев... Всегда прячьте в рукаве сюрприз для публики.

ЗАКОН ДНЯ. Чтобы удерживать внимание публики, устраивайте так, чтобы она вечно терялась в догадках насчет вас. И пусть моралисты обвиняют вас в неискренности, в том, что у вас нет «ядра», «сердцевины», «твердой основы» и т.п. На самом деле

**они просто завидуют свободе и легкости, которые вы
проявляете, поминутно меняя маски.**

Искусство обольщения. Держите жертву в напряжении. Что будет дальше?

7 АВГУСТА

Учитывайте чужие интересы

Большинство людей так безнадежно субъективны, что их, по сути, ничто не интересует кроме них самих.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР

Самый быстрый способ привлечь умы на свою сторону — показать (как можно проще) пользу, которую человек может извлечь из поступка, к которому вы его подталкиваете. Личная заинтересованность — самый сильный мотив на свете. Призыв поучаствовать в каком-то великом благом деле тоже может увлечь людей, но как только схлынет первая волна воодушевления, ослабеет и интерес (если только не обнаружится, что на участии в этом деле можно что-то выгадать). Личные интересы — фундамент более прочный. Эффективнее всего срабатывают призывы, в которых за «благородными начинаниями» таится беззастенчивая апелляция к личной заинтересованности: само начинание тоже соблазняет, но дело решают соображения персональной выгоды.

ЗАКОН ДНЯ. Покажите людям, «что они с этого будут иметь».

48 законов власти. Закон 43. Работайте над чужими сердцами и умами

8 АВГУСТА

Избегайте споров

Никогда не спорьте. В обществе ничто не следует обсуждать; предоставляйте лишь плоды своих трудов.

БЕНДЖАМИН ДИЗРАЭЛИ

Спорщик не понимает, что нейтральных слов не бывает и что, споря с тем, кто выше его по положению, он ставит под сомнение интеллект оппонента, более могущественного, чем он сам. Кроме того, спорщик толком не отдает себе отчета, с кем он имеет дело. Поскольку каждый уверен в своей правоте и словами редко кого удастся переубедить, к доводам спорщика не прислушиваются. Загнанный в угол, он лишь еще больше спорит, тем самым копая себе яму. Как только он породил в собеседнике неуверенность (как только у того мелькнет мысль, что его убеждения ущербны на фоне воззрений спорщика), даже сократовское красноречие не поможет спорщику выпутаться из создавшегося положения. И речь не только о том, чтобы просто стараться не спорить с вышестоящими. Ведь все мы считаем себя мастерами в царстве мнений и логических рассуждений.

ЗАКОН ДНЯ. Всегда старайтесь доказывать свою правоту окольными путями, а не напрямую.

48 законов власти. Закон 9. Всегда побеждайте благодаря своим действиям, а не с помощью споров

9 АВГУСТА

Зеркальное нравственное воздействие

Сила словесных доводов крайне ограничена, к тому же они часто дают эффект, противоположный ожидаемому. Грасиан отмечает: «Правду обычно видят, но слышат ее редко». Зеркальное нравственное воздействие — идеальный способ показать свою правоту с помощью поступков. Метод довольно прост: вы преподаете людям урок, как бы отплачивая им той же монетой, копируя то, что они сделали с вами. Причем вы действуете так, чтобы эти люди осознали: вы «возвращаете» им в точности то, как они когда-то поступили в отношении вас. Тем самым вы даете им почувствовать, что их поведение было вам неприятно. Это лучше, чем ситуация, когда они услышат, как вы жалуетесь на их поведение: это лишь заставит их насторожиться и усилить оборону. Когда они почувствуют, как результат их действий «возвратился» к ним, они на самом глубинном уровне поймут, как они задевают или наказывают окружающих своим ненадлежащим поведением.

ЗАКОН ДНЯ. Нацеливайтесь на те качества других, за которые (по вашему мнению) им должно быть стыдно.

Создайте своего рода зеркало, в котором они смогут увидеть собственные выходки и усвоить полезный урок насчет себя самих.

48 законов власти. Закон 44. Обезоруживайте и выводите из себя, создавая зеркальный эффект

10 АВГУСТА

Укрепляйте чужое самолюбие

Рассматривайте чужое самолюбие и тщеславие как своего рода фасад личности. Когда на вас обрушиваются с необъяснимыми нападками, причина зачастую кроется в том, что вы, сами того не осознавая, задели самолюбие этого человека, подвергли угрозе его ощущение собственной значимости в мире. По возможности всегда делайте так, чтобы люди чувствовали свою важность. Используйте любые действенные методы: может подойти тонкая лесть, подарок, неожиданное повышение по службе, предложение союза, выставление вас и объекта как равных, притворное следование его идеям и ценностям. Объекту будет казаться, что происходит укрепление его фасада, его «я», обращенного к миру, он ослабит свою оборону и проникнется к вам симпатией. Ощущая себя в безопасности, чувствуя комфорт, объект созреет для того, чтобы вы сумели его убедить. Этот способ действует особенно сокрушительно, когда вы имеете дело с теми жертвами, чье самолюбие весьма хрупко.

ЗАКОН ДНЯ. Когда люди ощущают уверенность в себе и защищенность, когда вы укрепляете их самолюбие, их «я», обращенное к миру, вы обезоруживаете их, и они становятся управляемыми.

33 стратегии войны. Стратегия 18. Обнажите и атакуйте незащищенный фланг противника. Стратегия перетягивания на свою сторону

11 АВГУСТА

Овладейте искусством тонкого внушения

Никакой мастер уговоров не может надеяться преуспеть, не освоив язык и искусство тонкого внушения. Якобы случайные оговорки, мимолетные советы типа «а вы подумайте, утром скажете, какое решение приняли», многозначительные ссылки на что-то, «поспешные» утверждения, за которые вы тут же извиняетесь, — все это может стать мощным инструментом, позволяющим вам исподволь навязывать жертве свои мысли. Такие вещи проникают в подсознание объекта и начинают жить там собственной жизнью. Ключ к успеху всех этих намеков — применять их, когда жертва больше всего расслаблена или отвлечена, чтобы она сама толком не осознавала, что происходит. Вежливая пикировка часто служит отличной дымовой завесой в таких случаях: ваш собеседник придумывает, как поостроумнее ответить, или же остается погруженным в собственные мысли. Ваши намеки проскользнут мимо его сознания почти незамеченными, а вы ведь этого и добиваетесь. В мире слишком мало таинственного; вокруг чересчур много тех, кто с полной откровенностью высказывает свои чувства или желания. Мы жаждем чего-то загадочного, пищи для своих фантазий. Поскольку в нашей жизни так мало заманчиво-туманных предположений и неоднозначности, всякий человек, который ими пользуется, внезапно кажется нам интересной и многообещающей личностью.

**ЗАКОН ДНЯ. Тонкое внушение — великолепный
инструмент воздействия на людей. Намеки,**

**предположения, мимолетные замечания обходят
естественную линию сопротивления вашей жертвы.**

**Пусть все ваши слова, обращенные к ней, будут
казаться многозначительными, наводящими на
интересные мысли.**

Искусство обольщения. Овладейте искусством тонкого внушения

12 АВГУСТА

Задействуйте чужие эмоции

Авторы книги «Изменение» — психотерапевты и психологи Пауль Вацлавик, Джон Викланд и Ричард Фиш — рассматривают, в частности, случай подростка-бунтаря, которого директор школы временно отстранил от занятий, поскольку юнца застукали за торговлей наркотиками в этом учебном заведении. Нарушителю надлежало продолжать делать домашние задания, однако на территорию школы его теперь не допускали. Это серьезно подорвало бы его «бизнес». Парень так и пылал желанием отомстить.

Его мать обратилась за советом к психотерапевту. Тот порекомендовал ей объяснить сыну, что, по мнению директора, лишь те ученики, которые ходят на уроки, могут добиваться хороших оценок. Мол, директор уверен, что, если данного подростка не пускать в школу, его успеваемость наверняка пострадает (а директор как раз этого и добивается). Но если мальчишка, занимаясь лишь дома, будет успевать лучше, чем при очном обучении, это поставит директора в неловкое положение. Врач посоветовал матери подростка сказать сыну: не особенно старайся в этом семестре, тем самым ты докажешь правоту директора, и это ему понравится. Разумеется, это была очень хитрая рекомендация, ориентированная на бунтарскую натуру подростка. Теперь он больше всего мечтал о том, чтобы посадить директора в лужу, поэтому с огромной энергией взялся за домашние задания, в чем как раз и состояла истинная цель психотерапевта.

**ЗАКОН ДНЯ. По сути, идея здесь в том, чтобы не
противиться сильным эмоциям других, а как бы
двигаться вместе с этими эмоциями и отыскать способ
направить их в конструктивное русло.**

*Роберт Грин. Четыре стратегии, которые помогут стать мастером убеждения,
Medium, 14 ноября 2008*

13 АВГУСТА

Проникайте в их сознание

Макиавелли жаждал власти, мечтая обрести видное положение, чтобы иметь возможность распространять свои идеи. В политике ему не сопутствовал успех, и он решил добиться победы с помощью своих книг: он будет делать читателей своими сторонниками, и уже они будут распространять его идеи. Макиавелли знал, что власть имущие зачастую весьма неохотно принимают советы. Он понимал и то, что многие люди, не обладающие властью, могут испугаться некоторых аспектов его философии и многим его идеи покажутся одновременно и отталкивающими, и привлекательными. Автор сознавал: чтобы завоевать умы, его книги должны быть продуманными, полными искусно построенных не прямых высказываний. И он разработал необычную риторическую тактику проникновения в глубокий тыл читательского сознания. Во-первых, он наполнил книги ценнейшими советами — практическими идеями, как захватить, удержать и защищать свою власть. Такое привлекает любую аудиторию, поскольку все мы думаем прежде всего о личных интересах. Во-вторых, Макиавелли прославлял текст историями, иллюстрирующими его идеи. Людям нравится, когда им показывают способы, позволяющие стать новыми Цезарями или Медичи, и им приятно, когда их развлекают занимательным рассказом. А сознание, захваченное интересной историей, становится относительно незащищенным, открытым для внешнего внушения. Наконец, Макиавелли писал эти книги ясным, четким языком без всяких прикрас, чтобы придать тексту энергичность. Ум его читателя не вязнет в тексте: напротив,

читатель заражается желанием не ограничиваться размышлениями и взяться за дело.

ЗАКОН ДНЯ. Возможно, у вас имеются блистательные идеи из тех, что могут перевернуть мир, но, если вы не сумеете эффективно выразить и подать их, они будут бессильны и не смогут проникнуть в глубину сознания других и надолго там задержаться. Формулируя и распространяя свое послание, используйте продуманные стратегии.

33 стратегии войны. Стратегия 30. Проникайте в их сознание

14 АВГУСТА

Уходя, оставляйте в людях сильные чувства

Для большинства из нас завершение чего-либо (проекта, кампании, попытки убедить) — своего рода стена: наша работа сделана, пока подсчитать прибыли и убытки и двинуться дальше. Линдон Джонсон смотрел на мир совсем по-другому: он воспринимал такие сигналы не как стену, а, скорее, как дверь, ведущую в следующую фазу жизни или в очередное сражение. Главным для него было не то, добьется ли он победы, а то, где он окажется в результате, каким образом «откроется дверь» в следующий круг. Он всегда имел в виду возможное будущее, стараясь заранее понять, какого рода успехи позволят ему и дальше двигаться вперед. Джонсон использовал такой же подход, чтобы завоевать сердца избирателей. Он не пытался уговорить людей поддержать его, очаровывая их красивыми речами (он не принадлежал к числу хороших ораторов). Джонсон сосредоточился на чувстве, которое остается в аудитории, когда он уходит. Он знал, что процесс убеждения в конечном счете зиждется на эмоциях: слова могут звучать очень мило, но если по завершении своего выступления политик оставит аудиторию в подозрении, что он неискренен или просто добывает голоса, слушатели отдалятся и быстро его забудут. Поэтому Джонсон старался установить эмоциональный контакт с избирателями. Он завершал разговоры с людьми крепким рукопожатием, взглядом в глаза, дрожанием голоса. Все это укрепляло связь между ними. Он оставлял в них ощущение, что они увидят его снова, и пробуждал в них эмоции, которые уничтожали всякие подозрения в его неискренности. Конец всякого такого разговора, по сути, являлся

началом чего-то большего: он надолго оставался в памяти людей и впоследствии воплощался в их голосах на избирательных участках.

ЗАКОН ДНЯ. Имейте в виду возможные последствия каждой вашей встречи. Побольше думайте о том, какое ощущение вы оставляете в людях. Это ощущение может обусловить их желание увидеть вас снова.

33 стратегии войны. Стратегия 22. Умейте правильно завершать. Стратегия выхода

15 АВГУСТА

Показывайте увлекательные спектакли

Использование слов для продвижения своей повестки — дело рискованное. Слова — опасное оружие, которое часто попадают мимо цели. Слова, при помощи которых нас пытаются убедить, по сути, предлагают нам поразмыслить над услышанным (или прочитанным) уже с помощью наших собственных слов. Что ж, мы размышляем, но часто оказывается так, что в итоге мы приходим к какому-то совершенно противоположному выводу. (Такова уж наша извращенная натура, склонная к противоречиям.) Кроме того, нередко бывает, что слова обижают нас, пробуждая в нашем сознании ассоциации, на которые не рассчитывал говорящий. А вот зрительные образы как бы прокладывают краткие пути в этом лабиринте слов. Картинка наносит нам эмоциональный удар, она воздействует непосредственно, не оставляя места для раздумий и сомнений. Подобно музыке, она сразу перепрыгивает через рациональные, логичные мысли. Оптимальный способ использования визуальных средств — выстроить из зрительных образов и символов грандиозный спектакль, который вызывает у аудитории восторженный трепет и отвлекает ее от неприятной реальности. Это довольно легко проделать: людям нравится грандиозное, впечатляющее, более масштабное, чем в «обычной жизни». Апеллируйте к их эмоциям, и зрители толпой повалят на ваш спектакль. Картинка — самый легкий путь к их сердцам.

ЗАКОН ДНЯ. Устраивайте для окружающих спектакли и зрелища, полные захватывающих визуальных образов

**и ярких символов. Все это способствует усилению
вашего «присутствия». Ошеломленные видимостями,
зрители не заметят, чем вы занимаетесь на самом деле.**

48 законов власти. Закон 37. Создавайте захватывающие спектакли

16 АВГУСТА

Пользуйтесь их упрямством

Как-то раз к великому японскому мыслителю XVIII в. Хакуину явился сын ростовщика. Он хотел добиться, чтобы отец вел более праведную жизнь, но тот делал вид, что слишком занят бухгалтерскими книгами и у него нет времени даже на одно песнопение или молитву. Хакуин знал этого ростовщика — неисправимого скрягу, который отговаривался занятостью, чтобы уклоняться от религии. Хакуин посоветовал юноше сказать отцу, что дзенский наставник будет сам ежедневно покупать у него каждую совершенную им молитву и каждое песнопение. Это было чисто деловое соглашение. Разумеется, жадный ростовщик оказался весьма доволен сделкой: наконец-то сын замолчит, а он сам хорошо заработает. Каждый день он выставлял Хакуину счет за произнесенные молитвы, и Хакуин честно платил ему. Однако на седьмой день скряга не явился. Его так увлекли молитвы и песнопения, что он попросту забыл их подсчитать. Еще через несколько дней он признался Хакуину, что целиком захвачен этим занятием, чувствует себя гораздо лучше и больше не нуждается в плате. Вскоре он стал щедро жертвовать деньги на храм Хакуина. Когда человек упорно сопротивляется чему-то, причиной зачастую служит глубинный страх перемен. Все должно происходить на его условиях, ему нужно ощущать себя хозяином положения. И если вы попытаетесь своими советами побудить его к переменам, вы только сыграете ему на руку: это даст ему почву для дальнейшего сопротивления. Человек станет еще упрямее. Перестаньте с ним бороться, используйте самую природу его негибкого поведения для того, чтобы провести в его жизнь

деликатное, не очень значительное изменение, которое может породить нечто более существенное.

ЗАКОН ДНЯ. Человек очень часто отказывается делать то, о чем его просят, лишь потому, что ему хочется настоять на своем. Если же вы соглашаетесь с его бунтом и призываете продолжать в том же духе, он вполне может приложить все силы, чтобы поступить наоборот, то есть сделать то, чего вы от него хотели с самого начала. В этом и состоит сущность обратной (реверсивной) психологии.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

17 АВГУСТА

Убеждайте ненавязчиво

Наиболее антибольшевистская форма общения — спор. Сколько безмолвных врагов мы наживаем из-за того, что спорим? А ведь есть гораздо более эффективный способ побуждать людей слушать нас и поддаваться нашим уговорам: юмор и ненавязчивость, «легкие касания». Бенджамин Дизраэли, английский политик XIX в., в совершенстве освоил эту игру. Если в парламенте вы не отвечали на обвинение или клеветническое утверждение, то совершали смертоносную ошибку: ваше молчание означало, что обвинитель прав. Но если вы отвечали сердито или ввязывались в спор, это выглядело неприглядно, к тому же всем казалось, что вы занимаете оборонительные позиции, а это выставляло вас в невыгодном свете. Дизраэли прибегал к иной тактике: он сохранял спокойствие. Когда наступало отведенное регламентом время для ответа на прозвучавшие нападки, он медленно шествовал к трибуне, делал паузу и затем отпускал какую-то остроумную или саркастическую реплику. Все разражались хохотом. Уже после этого, «разогрев» аудиторию, он отвечал на выпады оппонента, перемежая свои доводы забавными комментариями. А иногда он просто переходил к следующему пункту повестки дня, словно показывая, что он «выше всего этого». Его чувство юмора нивелировало любые нападки против него. Смех и аплодисменты обладают эффектом домино: если ваши слушатели хоть раз засмеялись, повышается вероятность того, что они засмеются снова. Кроме того, в подобном легкомысленном настроении они склонны более внимательно слушать вас.

ЗАКОН ДНЯ. «Легкие касания» и немного иронии — вот что создает пространство для маневра, позволяющее вам убеждать других, перетягивать их на свою сторону, высмеивать своих противников. Это особая, обольстительная форма спора.

Искусство обольщения. Используйте демоническую силу слов, чтобы сеять смущение

18 АВГУСТА

Пусть они почувствуют вашу правоту

Как-то раз один крикун прервал выступление Никиты Хрущева, когда тот разоблачал сталинские преступления: «Вы же сами были коллегой Сталина — почему же вы его не остановили еще в те времена?» Хрущев сделал вид, что не видит нарушителя порядка, и рявкнул: «Кто это сказал?» Никто не поднял руку. Никто даже не шевельнулся. После нескольких секунд напряженной тишины оратор наконец негромко произнес: «Теперь вы знаете, почему я его не остановил». Он не кинулся спорить и доказывать, что все, кто сталкивался со Сталиным, испытывали страх, понимая, что малейший признак ослушания неминуемо приведет к смерти. Вместо этого Хрущев заставил слушателей почувствовать, каково это было — общаться со Сталиным. Он вынудил их самих ощутить ту манию преследования, ту боязнь высказать свое мнение, тот ужас при мысли о том, чтобы бросить вызов вождю (в данном случае — Хрущеву). Это была очень наглядная демонстрация, и никаких других доводов не потребовалось. Когда вы показываете, а не рассказываете, это очень действенный метод: ваши оппоненты не занимают оборонительные рубежи, а значит, более открыты для убеждения.

ЗАКОН ДНЯ. Ваша цель должна состоять в том, чтобы люди буквально, физически ощутили то, что вы имеете в виду. Не надо забрасывать их словами.

48 законов власти. Закон 9. Всегда побеждайте благодаря своим действиям, а не с помощью споров

19 АВГУСТА

Позвольте им побеждать в мелочах

В 1782 г. французский драматург Пьер Огюстен Карон де Бомарше вносил последние штрихи в свой великий шедевр — «Женитьбу Фигаро». Для того чтобы пьесу можно было поставить, требовалось заручиться одобрением Людовика XVI. Прочитав ее, король пришел в ярость. Он заявил, что такая пьеса непременно породит революцию: «Этот человек глумится над всем, что должно уважать в государстве». После долгих уговоров монарх все же соизволил дать согласие на то, чтобы пьесу поставили в версальском театре. Спектакль очень понравился публике, сплошь состоявшей из аристократов. Король разрешил дальнейшие представления, но предписал цензорам исправить текст и изменить самые смелые пассажи, прежде чем пьеса будет показана широкой публике. Чтобы обойти эти меры, Бомарше собрал целый «ареопаг из французских академиков, цензоров, светских людей и придворных», чтобы они вместе с ним прошли по тексту пьесы. Один из участников этой встречи позже писал: «Г-н де Бомарше прежде всего заверяет присутствующих, что он, безусловно, согласится с их мнением о пьесе и безоговорочно внесет в текст все исправления согласно замечаниям, которые выскажут собравшиеся здесь господа, а может быть, и дамы. <...> Г-н де Бретейль подсказывает автору какую-то игру слов. Бомарше с восторгом принимает ее и благодарит за подарок: <...> “Это спасет 4-й акт!” Г-жа де Матиньон предлагает свой цвет для ленточки, которую носит паж; цвет принят; это будет иметь бешеный успех»¹⁸. Что ни говори, Бомарше был весьма ловким придворным. Позволяя

другим делать даже микроскопические изменения в тексте своего шедевра, он деликатно и ненавязчиво льстил их самолюбию и уму. При этом Бомарше, разумеется, не уступил попыткам королевских цензоров внести в пьесу более серьезные изменения. К моменту вмешательства цензуры он так очаровал членов своего «ареопага», что они принялись ревностно защищать его, и сам король вынужден был отступить.

ЗАКОН ДНЯ. Умение ослаблять оборону, когда речь идет о вопросах не слишком важных, способно дать вам огромное пространство для маневра. В итоге вы добьетесь того, чтобы объект направился в нужную вам сторону и уступил в более существенных для вас вопросах.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

20 АВГУСТА

Как справляться с теми, кто вас раздражает

На сравнительно раннем этапе профессионального пути, когда прославившийся впоследствии психотерапевт Милтон Эриксон еще преподавал медицину в университете, ему пришлось столкнуться с очень смышленной студенткой по имени Энн, которая вечно опаздывала на занятия и при этом очень многословно и, как казалось, очень искренне извинялась. Училась она на отлично. Всякий раз она обещала, что на следующее занятие обязательно придет вовремя, но никогда не сдерживала обещаний. Это сильно осложняло жизнь другим студентам: из-за нее приходилось позже начинать лекции или лабораторные работы. В первый день, когда Эриксон начал читать новый курс лекций, девушка снова прибегла к своим испытанным трюкам. Но Эриксон успел подготовиться. Когда студентка с опозданием вошла в аудиторию, он заставил всю группу встать и отвесить ей шутовской почтительный поклон. Сам он проделал то же самое. Даже после лекции, когда Энн шла по коридору, студенты продолжали ей кланяться. Смысл был совершенно ясен: «Мы видим тебя насквозь». Чувствуя смущение и стыд, она перестала опаздывать.

**ЗАКОН ДНЯ. Преподайте урок тем, кто вас раздражает:
позвольте этим людям ощутить на собственной шкуре,
как их действия воспринимаются со стороны, или
покажите, что вы видите их насквозь.**

*Законы человеческой природы, 16. Как увидеть враждебность под маской
дружелюбия. Закон агрессии*

21 АВГУСТА

Мастер мотивации

Накануне первого сражения своей армии со страшными римскими легионами Ганнибалу требовалось вдохнуть силы в своих измотанных воинов. И он решил устроить для них зрелище: вывел на арену группу пленников и заявил, что, если они станут биться насмерть в гладиаторском состязании, победителям даруют свободу и место в рядах карфагенского войска. Узники согласились, и солдаты Ганнибала несколько часов наслаждались кровавым представлением. Когда бои закончились, полководец обратился к своим солдатам. Он заявил: «Вы, воины, точно в таком же положении, что и эти пленники. Вам далеко от родины, на вражеской территории, вам некуда идти. Перед вами выбор — свобода или рабство, победа или смерть. Бейтесь так, как сражались сегодня перед вами эти люди, и вы одолеете врага». На солдат Ганнибала произвели большое впечатление и само состязание, и речь. На другой день они сражались со смертоносной яростью — и разгромили римлян. Ганнибал был мастером мотивации, причем редкого типа. Другие военачальники стали бы попусту разглагольствовать перед своими воинами, но он понимал, что лишь находящиеся в жалком положении опираются на слова. Слова просто слегка заденут бойцов, а вождь должен захватить сердца своих воинов, сделать так, чтобы кровь у них закипела, проникнуть в их сознание, изменить настроение. Ганнибал достучался до эмоций своих солдат окольным путем, приведя их в расслабленное состояние, успокоив их, позволив им на время забыть о тяготах и наладить особую связь друг с другом — и со своим полководцем. Лишь

затем он обрушил на них речь, которая ярко показала их ненадежное положение и поколебала эмоции.

ЗАКОН ДНЯ. Мотивирование других — тонкое искусство. Вы должны апеллировать к их эмоциям окольными путями. Создавая обстановку, в которой ваши идеи выглядят эмоционально привлекательными, вы проникнете в самую душу слушателей, а не просто слегка ее заденете.

*33 стратегии войны. Стратегия 7. Обратите вашу войну в крестовый поход.
Стратегии укрепления боевого духа*

22 АВГУСТА

Заманчивость непривычного

Среди извращенных особенностей человеческой натуры — вечно желание иметь то, чего у нас нет. Мы смотрим через забор — и трава там всегда зеленее, машина у соседа лучше нашей, его дети ведут себя приличнее. Нам постоянно хочется заполучить то, что есть у других. Нам кажется: то, чего у нас нет, лучше того, что у нас есть. Такова уж природа желания. А когда мы наконец обретаем нечто, особой радости это у нас не вызывает. Важно само желание всегда гнаться за чем-то, что находится вне нас. Мы хотим непривычного, необычного, экзотичного, чего-то такого, чего никогда прежде не было в нашей жизни. Мы хотим того, что нарушает запреты и табу, того, чего нет у других, чего-то нового, свежего. И вы должны создавать объект желания — тем, что вы творите в этой жизни. Вы должны рождать в людях ощущение, будто в этом объекте есть нечто запретное и табуированное. Именно это я и проделал со своей книгой «48 законов власти». Беря эту книгу в руки, вы чувствуете, будто делаете нечто не совсем приличное. Вам надо создавать в других ощущение: то, что вы предлагаете, не относится к числу знакомых и привычных им вещей.

ЗАКОН ДНЯ. Когда человек или неодушевленный объект привычен нам, мы относимся к нему с долей презрения. Но если это нечто далекое, манящее, загадочное, что-то такое, чего у нас нет, — это возбуждает в нас желание. Такая особенность людей —

**ключ ко всем успешным маркетинговым стратегиям, ко
всякого рода «мягким продажам».**

Роберт Грин в проекте «Живые беседы в Лос-Анджелесе», 11 февраля 2019

23 АВГУСТА

Найдите, где у них кнопка

Отыщите тот особый винт, на котором вертится человек. В этом суть искусства управления чужой волей. Тут потребен скорее опыт, нежели решимость. Вы должны знать, как проложить путь в душу каждого. За всяким хотением кроется свой мотив, и мотивы эти весьма различны в зависимости от людских вкусов. У каждого свое божество: у одних — слава, у других — личные интересы, большинство же преклоняется перед удовольствиями. Опытность состоит в знании этих идолов, в умении вовлечь их в игру. Осознав главную мотивацию человека, вы словно получаете ключ к его воле.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Во всех нас есть рубежи сопротивления. Мы постоянно таскаем на себе своего рода доспехи, пытаюсь защититься от перемен, от назойливых, мешающих нам действий друзей и соперников. Больше всего нам хочется, чтобы нас оставили в покое, позволили нам делать все по-своему. Если вы станете то и дело утыкаться лбом в такие стены, это отнимет у вас очень много энергии. Но вам следует осознать одну из важнейших особенностей людей: у всех есть какая-то слабость, некая прореха в психологической броне, место, которое не будет сопротивляться и покорится вашей воле, если вы отыщете его и надавите. Некоторые выставляют свои слабости напоказ, другие же скрывают их. Но именно последних удастся эффективнее всего сокрушить, воздействуя на них через эту единственную щелочку в доспехах.

ЗАКОН ДНЯ. У каждого есть «кнопка», главный винт, брешь в стене замка. Отыскав этот винт, вы можете повернуть его с выгодой для себя.

48 законов власти. Закон 33. Отыщите винт, на котором вертится человек

24 АВГУСТА

Смешивайте суровость и доброту

Наполеон был величайшим «менеджером человеческих ресурсов» в истории. Он взял миллионы непокорных, недисциплинированных, «невоенных» молодых людей, недавно освобожденных Великой французской революцией, и вылепил из них едва ли не самые действенные вооруженные силы, какие когда-либо знало человечество. Самым эффективным из наполеоновских приемов стал его метод раздачи наказаний и поощрений, полностью нацеленный на максимально драматический эффект. Император редко снисходил до личных выговоров, но когда он все-таки начинал гневаться и карал, это действовало сокрушительно: несчастный воин ощущал себя отверженным, изгоем. Подобно тому, кого выгнали из теплого семейного гнезда, жертве приходилось тяжело потрудиться, чтобы вновь завоевать расположение полководца, и стараться впоследствии больше никогда не давать ему повода для такого гнева. Повышения по службе, награды, прилюдные похвалы Наполеон жаловал столь же редко, а когда это все-таки случалось, то вознаграждалась всегда доблесть: полководец никогда не руководствовался политическими расчетами. Оказавшиеся между этими двумя полюсами (стремлением никогда не вызывать неудовольствия Наполеона и жадой удостоиться его признания), его люди подпадали под обаяние полководца, преданно шли за ним, но так никогда и не догоняли по-настоящему. Учитесь у мастера: чтобы управлять людьми, надо постоянно держать их в напряжении. Прежде всего установите особую связь со своими «воинами». Они должны уважать вас,

восхищаться вами, даже немного побаиваться. Чтобы упрочить эту связь, не слишком сближайтесь с ними, создавайте вокруг себя некоторое свободное пространство: вы доброжелательны, но в вас есть легкая отстраненность. Как только связь выкована, появляйтесь перед своими людьми не столь часто. Пусть наказания и похвалы, которые от вас исходят, будут редкими и неожиданными: они могут касаться промахов или успехов, которые поначалу представляются незначительными, но имеют символический смысл. Осознайте следующее: как только люди поймут, что вам приятно и что вас злит, они превратятся в дрессированных пуделей и начнут старательно стремиться очаровать вас своим «хорошим поведением», которое, как они считают, должно вам понравиться.

ЗАКОН ДНЯ. Держите окружающих в напряжении.

Пусть они постоянно о вас думают и вечно хотят угодить вам, но никогда толком не знают, как этого добиться. Едва они угодят в эту ловушку, вы получите магнетическую власть над ними. Мотивированность станет для них чем-то автоматическим.

*33 стратегии войны. Стратегия 7. Обратите вашу войну в крестовый поход.
Стратегии укрепления боевого духа*

25 АВГУСТА

Откройте «третий глаз»

В 401 г. до н.э. 10 000 греческих наемников оказались на проигравшей стороне и угодили в ловушку посреди Персии. Они бродили по лагерю, громко жалуясь на свою горькую участь. Среди них был известный историк и писатель Ксенофонт, отправившийся в поход вместе с солдатами как «военный корреспондент» — походный летописец. Ксенофонт учился философии у Сократа. Он верил в силу рационального мышления, умения видеть целостную картину, улавливать общую идею, которая стоит за мимолетными явлениями повседневной жизни. Однажды ночью он представил себе, как греки могли бы вырваться из западни и вернуться домой. Он ясно видел, как они стремительно и незаметно движутся по Персии, жертвуя всем ради скорости. Он видел, что они отправляются в путь тотчас же, воспользовавшись фактором внезапности, чтобы получить фору. Он заранее учел характер окружающей местности, продумал, какой маршрут им лучше избрать, принял во внимание особенности разнообразных врагов, с которыми они неминуемо столкнутся, и обдумал, как можно помочь гражданам, восставшим против владычества персов, и использовать их в своих интересах. Всего за несколько часов он продумал подробности отхода, и все это проистекало из его первоначальной концепции зигзагообразного пути к берегу Средиземного моря и дальше, домой. Хотя у Ксенофонта не было военного опыта, его видение будущего оказалось настолько полным и он излагал свой план с такой убежденностью, что солдаты принялись уговаривать его стать их неофициальным командиром. Эта история ясно

показывает, что такое авторитет и каким образом он формируется. Как правило, люди заперты в клетке текущего момента. Они склонны чрезмерно остро реагировать на обстоятельства и чуть что впадать в панику, видя лишь узкий сегмент реальности, перед лицом которой оказалась группа. Они не умеют рассматривать альтернативные идеи и расставлять возможные варианты действий по степени их важности. Те, кто сохраняет присутствие духа и умеет посмотреть на происходящее «сверху», мысленно вырвавшись за пределы текущего мгновения, задействуют визионерские способности человеческого сознания; у них открывается своего рода «третий глаз» — особое свойство, позволяющее улавливать невидимые силы и веяния. Такой человек выделяется на общем фоне, выполняет функцию подлинного лидера.

ЗАКОН ДНЯ. Создавайте вокруг себя ореол авторитетности: пусть многим покажется, будто вы обладаете способностью видеть будущее, свойственной богам. Это умение можно тренировать, развивать и применять в любой ситуации.

Законы человеческого природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон непостоянства

26 АВГУСТА

Апеллируйте к неосуществленным мечтам о величии

Большинство людей в глубине души считают себя более великими, нежели тот образ, который они являют миру. Им кажется: ну конечно, они могли бы стать художниками, мыслителями, руководителями, духовными лидерами, но жестокий мир сокрушил их, лишил возможности реализовать свои способности в полной мере. Эта особенность — ключ к успешному обольщению таких людей, причем они еще долго будут пребывать в обольщенном состоянии. Если ориентироваться лишь на физический аспект жизни человека (так поступают многие обольстители-дилетанты), жертва обидится на вас за то, что вы пытаетесь играть на ее самых примитивных инстинктах. Но если воззвать к «лучшему в ней», к некоему высшему стандарту красоты, жертва вряд ли вообще заметит, что вы ее обольщаете.

**ЗАКОН ДНЯ. Стремитесь, чтобы ваша жертва
чувствовала себя возвышенной, величественной,
духовной, — и ваша власть над ней станет
безграничной.**

Искусство обольщения. Идеальный любовник

27 АВГУСТА

Станьте внимательным слушателем

Вы отлично знаете свои собственные мысли. Вас они редко удивляют. Ваше сознание навязчиво возвращается к одним и тем же предметам. Но каждый встреченный вами человек — это целая неизведанная страна, полная неожиданностей. Вообразите, будто вы способны проникать в чужое сознание. Это было бы невероятно захватывающее путешествие. Тот, кто с виду кажется тихим занудой, зачастую живет самой причудливой внутренней жизнью, и вы могли бы ее исследовать. Даже общаясь с хамами или дураками, вы можете многое узнать об истоках и природе их недостатков.

ЗАКОН ДНЯ. Научившись внимательно слушать, вы не только обнаружите, как интересно проникать в чужую голову, но и получите ценнейшие уроки в области человеческой психологии. Как этого добиться? Осознайте, что другие люди бесконечно занимательны.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

28 АВГУСТА

Вселяйте в других чувство внутренней защищенности

Когда вы пытаетесь переубедить другого человека, происходит одно из трех. Первое: вы можете неосознанно бросить вызов какому-то из компонентов его самооценки. Второе: вы оставляете самооценку собеседника в нейтральной позиции, не опровергаете и не подтверждаете ее. Третье: вы активно подтверждаете самооценку человека. В таком случае вы удовлетворяете одну из главных и острейших эмоциональных потребностей, свойственных людям. Мы можем воображать себя независимыми, умными, достойными, самодостаточными, но лишь другие могут по-настоящему подтвердить эту самооценку. А в суровом, полном жесткой конкуренции мире, где едва ли не каждый постоянно сомневается в себе, мы почти никогда не получаем от других подтверждения, которого так жаждем. И когда человек получает его от вас, возникает тот самый магический эффект, который вы испытывали, когда были навеселе или влюблялись. Подобная тактика приводит к тому, что ваш собеседник поневоле расслабляется. Его больше не снедают опасения, и он может обратить свое внимание вовне. Его сознание откроется, и он станет восприимчив к предложениям и намекам. И если этот человек решит помочь вам, он будет уверен, что делает это исключительно по собственной воле.

ЗАКОН ДНЯ. Ваша задача проста: вселять в других чувство внутренней защищенности. Показывайте, что

эти люди и их ценности вам нравятся, что вы их уважаете. Заставьте собеседника почувствовать, что вы по-настоящему цените его мудрость и опыт.

Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны

29 АВГУСТА

Заражайте других нужным настроением

Если вы спокойны и предвкушаете нечто приятное, это состояние может передаться собеседнику, создать своего рода зеркальный эффект. Один из лучших методов состоит в том, чтобы проявлять исключительную снисходительность. Вы не судите собеседника — вы принимаете его таким, каков он есть. В романе «Послы» Генри Джеймс рисует этот идеал в лице Мари де Вионе, пожилой француженки с безупречными манерами, которая очень осторожно и незаметно использует американца Ламберта Стрезера, чтобы он помог ей в некой любовной интрижке. Стрезер с первой же минуты очарован этой дамой. Он видит в ней «смесь чистосердечия и скрытности»¹⁹. Она внимательно слушает все, что он говорит, и, не отвечая, создает у него ощущение, что она его прекрасно понимает. Она буквально окутывает его своей эмпатией. С самого начала она ведет себя так, словно они стали близкими друзьями, но это проявляется не в словах, а в поведении. Он именует ее снисходительность «дивной всепрощающей мягкостью», и это качество оказывает на него гипнотическое воздействие. Задолго до того, как она просит его о помощи, он целиком подпадает под ее обаяние и уже готов сделать для нее что угодно. Такого рода поведение героини — поведение идеальной матери, любящей без упреков и назиданий, не ставящей при этом никаких условий. Выражается оно не столько в словах, сколько во взглядах и в языке тела. Данный метод одинаково хорошо работает применительно и к мужчинам, и женщинам, он оказывает гипнотизирующее воздействие почти на каждого.

ЗАКОН ДНЯ. Настроение окружающих — фактор, оказывающий чрезвычайно сильное влияние на нас как на общественных животных. Это дает нам способность деликатно создавать в людях настроение, необходимое для воздействия на них.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

30 АВГУСТА

*Мысленно представляйте других в самом
выгодном свете*

Имейте в виду: ваши ожидания по отношению к окружающим сообщаются им на невербальном уровне. Так, некоторые исследования показывают, что учителя, ожидающие от своих учеников большего, могут, даже не говоря об этом, положительно влиять на прилежание и оценки своих подопечных. Если при встрече с кем-то вы чувствуете особое воодушевление, то вы можете мощно воздействовать на этого человека, передав ему свое чувство. Некоторые утверждают, что добиваются отличных результатов просто внушая себе: у собеседника приятная, располагающая внешность.

**ЗАКОН ДНЯ. Если вы знаете, что рано или поздно
попросите кого-то об услуге, попробуйте мысленно
представить его себе в самом выгодном свете — как
человека щедрого и заботливого, если это, конечно,
ВОЗМОЖНО.**

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

31 АВГУСТА

Примиритесь с собственной самооценкой

Постарайтесь хотя бы иногда отстраняться от своей самооценки на некоторую ироническую дистанцию. Осознайте, что она у вас имеется, и разберитесь, как она действует внутри вас. Примиритесь с тем, что вы не так свободны и самостоятельны, как вам нравится думать. Вы ведь во многом подчиняетесь мнениям групп, к которым принадлежите; вы часто покупаете товары под влиянием рекламы; вы поддаетесь манипуляциям. Кроме того, следует отдавать себе отчет в том, что вы все-таки не так хороши, как тот идеализированный образ, который рисует вам самооценка. Как и все, вы можете вести себя эгоистично, с почти маниакальным упорством преследуя собственные цели. Понимая все это, вы уже не будете так настоятельно требовать одобрения окружающих.

ЗАКОН ДНЯ. Работайте над тем, чтобы сделать себя по-настоящему независимым, по-настоящему заботящимся о благе других, а не оставаться привязанным к иллюзорной самооценке.

Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, соглашаясь с их самооценкой. Закон глухой обороны

СЕНТЯБРЬ

Великий стратег

КАК ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ТАКТИЧЕСКОГО АДА



Разработка стратегии — искусство, которое требует от вас не только особого мышления, но и особого подхода к самой жизни. Слишком часто перед нами разверзается пропасть, где на одной стороне — наши идеи и знания, а на другой — наш реальный опыт. Мы жадно впитываем информацию, даже самые пустяковые сведения. Все это занимает место в сознании, однако никуда нас не ведет. Мы читаем книги, которые приятно отвлекают нас, но имеют мало отношения к повседневной жизни. У нас есть возвышенные идеи, которые мы даже не пытаемся реализовать. Кроме того, мы испытываем много ярких переживаний, однако не подвергаем их достаточно глубокому анализу. Они не рождают в нас идеи. И мы игнорируем их уроки. Успешное выстраивание стратегии требует постоянного контакта этих двух сфер. Стратегия — практическое знание в своей высшей форме. События вашей жизни совершенно бессмысленны, если вы не размышляете над ними глубинным образом. Идеи, почерпнутые из книг, бесполезны, если они неприложимы (или если вы не хотите их приложить) к вашей собственной жизни, к тому, как вы ее проживаете. При разработке стратегии вся жизнь становится своего рода игрой. Это очень увлекательная игра, но она требует глубокого, пристального и серьезного внимания. Ведь ставки в ней так высоки. Ваши познания должны претворяться в действия, а ваши действия — в познания. Тогда

придумывание оптимальных стратегий станет вечным вызовом, который бросает вам жизнь, и источником постоянного удовольствия, которое вы испытываете, преодолевая трудности и решая проблемы. Сентябрь призван превратить вас в воина-стратега, применяющего свое искусство в повседневности.

В своей книге «33 стратегии войны» я подчеркиваю, что большинство из нас обретаётся в краю, который я называю тактическим адом. Этот ад населен людьми, которые вечно бьются друг с другом за власть или еще за какой-то контроль. Их действия входят в нашу жизнь в тысяче различных точек. Мы постоянно вынуждены реагировать на то, что кто-то делает или говорит, и при этом в нас то и дело закипают эмоции. После того, как вы погрузились в эту преисподнюю, над ней очень трудно мысленно воспарить. Одно сражение следует за другим, и ни одно из них не имеет четкого финала, разрешения. Но вам очень трудно распознать, что вы в аду, ведь вы слишком втянулись в происходящее, слишком погрязли в нем и уже не можете взглянуть на него с непривычной точки зрения. Эта пагубная динамика лишь все больше усугубляется — ведь в мире сейчас так много людей, борющихся за власть, и нам трудно сосредоточить свое внимание (мы вынуждены смотреть в самые разные стороны).

Единственный выход — в стратегии. И это не какой-то сухой научный аргумент. Это дело огромной важности. Вы словно бы выбираете, как вам жить — среди вечных несчастий или в атмосфере равновесия и успеха. Выстраивание стратегии — умственный процесс, в ходе которого ваше сознание воспаряет над полем битвы. У вас в жизни появляется чувство высшей цели, и вы хотите продвинуться по этому пути, осуществить то, для чего вы предназначены. Благодаря такому подходу вам легче решать, что по-настоящему существенно и каких битв лучше избегать. Вы

обретаєте способность контролировать свои эмоции, смотреть на мир отстраненно.

И если теперь кто-то попытается втянуть вас в свои битвы или проблемы, у него это не выйдет: у вас уже выработались дистанцированность и взгляд, необходимые для того, чтобы держаться от этого человека подальше или помочь ему, не утрачивая равновесия. Вы рассматриваете все со стратегической точки зрения, в том числе и то, как организован возглавляемый вами коллектив: вы ориентируетесь на мобильность, на поддержание боевого духа. Как только вы окажетесь на этой дороге, все остальное упростится. Поражение или препятствие — лишь урок, который надо усвоить. Вы больше не воспринимаете это как личную обиду. А успех больше не ударяет вам в голову, побуждая вас ставить перед собой слишком амбициозные задачи.

В нашем мире есть лжестратеги, которые на самом-то деле просто опытные тактики. Они похожи на стратегов, так как умеют с апломбом справляться с сиюминутными проблемами. Они знают, как подлатать прореху. И они вырываются вперед. Точнее, они способны чуть приподнять голову над водой. Но в конце концов им непременно суждено оступить (извините за смешанную метафору). Тут можно сравнить президента Билла Клинтона с Авраамом Линкольном или Франклином Делано Рузвельтом — подлинными стратегами.

Есть и другие люди, у которых вроде бы тоже имеются представления о будущем, какой-то масштабный жизненный план. Они тоже подчас кажутся стратегами, однако их проекты не имеют отношения к действительности. На самом деле их планы и цели просто отражения их желаний. И это можно заметить, если присмотреться, как они осуществляют свои замыслы: все наталкивается на мощное сопротивление, все пробуксовывает. Пример — «великая стратегия» президента Буша-младшего по трансформации Ближнего Востока. Она выглядит широкой и всеохватной, на бумаге она видится довольно осмысленной,

однако на практике оборачивается сокрушительным провалом, поскольку она создавалась в полном отрыве от реальности, от того, что творится «на низовом уровне». Настоящий стратег — прежде всего реалист. Он умеет смотреть на мир и на себя с большей объективностью, чем остальные.

Мои книги частенько называли злыми и безнравственными, а меня, их автора, — человеком, который приносит нашему бедному миру дополнительный вред тем, что их пишет. Я не принимаю это на свой счет, но мне представляется, что на самом деле в моих книгах нет ничего злого. По-моему, в мире творится куда больше скверных вещей, чем могло бы, — из-за того, что люди не знают, как действовать эффективно или стратегически продуманно. Они развязывают войны, понятия не имея, во что все это может вылиться. Они затевают бесперспективный бизнес на шаткой почве. Они руководят политическими кампаниями, которые проваливаются из-за того, что плохо продуманы. Они тратят ценное время и энергию на то, что не имеет особого значения. У нас полно диванных экспертов, разглагольствующих о добре и зле: заняться этим — большое искушение. Нет ничего проще. Но, чтобы претворить эти идеи в реальность, нужно стратегическое мышление. Это знал даже Ганди.

Древние греки полагали, что в этом мире гораздо больше вреда рождается из глупости и (как мы сегодня выразились бы) некомпетентности, чем из явного и откровенного зла. Явных злодеев еще можно победить — их легко распознать и вызвать на бой. А вот люди некомпетентные и глупые гораздо опаснее, потому что мы никогда толком не понимаем, куда они нас ведут, — пока не будет слишком поздно. Больше половины величайших военных катастроф в истории объясняется тем, что полководцу не хватило стратегической мудрости.

Это вопрос почти религиозный: перейдете ли вы на сторону света, на сторону стратегии? Или так и будете прозябать в тактическом аду? Дайте себе внутреннее обещание чаще вести

себя в жизни как стратег — и можете считать, что половина битвы уже выиграна. Я не прошу от читателей большего.

1 СЕНТЯБРЯ

Мысленно вознеситесь над полем битвы

[Стратегия] — больше, чем просто наука: это приложение знаний к практической жизни, развитие мысли, способной усовершенствовать изначальную путеводную идею в свете непрестанно меняющихся положений; это искусство действовать под давлением самых тяжелых обстоятельств.

ГЕЛЬМУТ ФОН МОЛЬТКЕ

На войне стратегия — это искусство руководить всей масштабной операцией в целом. А тактика — умение собрать армию в боевой порядок и обеспечивать непосредственные потребности, возникающие на поле битвы. В жизни большинство из нас — тактики, а никакие не стратеги. Мы настолько погрязаем в вечных конфликтах, что можем думать лишь о том, как бы нам заполучить желаемое в ходе именно той битвы, в которую вовлечены сейчас. Стратегическое мышление — вещь трудная и неестественная. Может, вам и кажется, что вы мыслите стратегически, но вы, скорее всего, на самом деле лишь предаетесь тактическим мыслишкам. Чтобы обрести могущество, даруемое исключительно стратегией, вы должны уметь мысленно возноситься над полем боя, фокусироваться на долгосрочных целях, заранее продумывать всю кампанию, выходить из «режима сиюминутного реагирования», в который вас загнали бесчисленные сражения вашей жизни. Когда вы ориентируетесь на свои общие цели, вам куда легче решать, когда вступать в бой, а когда уклоняться от сражения. И тактические решения, которые вы принимаете, благодаря этому станут проще и рациональнее.

ЗАКОН ДНЯ. Люди-тактики тяжеловесны и приземленны. Люди-стратеги легки на подъем и способны озирать широкие просторы и далекие горизонты. Где вы в этом спектре?

33 стратегии войны. Предисловие

2 СЕНТЯБРЯ

Контролируйте всю шахматную доску

Кинорежиссер Альфред Хичкок возвел эту стратегию в жизненный принцип. Всякое свое действие он планировал и обставлял так, чтобы оно впоследствии принесло определенные результаты. Он заранее спокойно обдумывал свой путь и двигался постепенно, шаг за шагом. Его неизменной целью было создать фильм, который полностью отвечал бы его изначальному замыслу и не подвергся бы тлетворному влиянию актеров, продюсеров и прочих членов съемочной группы, которые обязательно подключаются к процессу позже. Контролируя мельчайшие детали сценария, он делал вмешательство продюсера почти невозможным. На случай если ретивый продюсер все-таки попытается вмешаться в съемки, Хичкок имел на площадке специальную камеру без пленки. Без всякого риска для конечного результата он мог притвориться, будто снимает дополнительные сцены или кадры, которые пожелал вставить продюсер, вызывая в том ощущение могущества. То же самое Хичкок проделывал с актерами. Он не отдавал прямых распоряжений насчет того, как и что играть. Он заражал их нужными эмоциями (страхом, гневом, желанием), тем или иным образом ведя себя с ними на площадке. И каждый шаг его кампании плавно перетекал в следующий.

ЗАКОН ДНЯ. Сохраняйте контроль над своими эмоциями. Заранее планируйте свои ходы, умейте видеть всю шахматную доску в целом.

33 стратегии войны. Стратегия 12. Можно проиграть битву, но выиграть войну.
Большая стратегия

3 СЕНТЯБРЯ

Атакуйте центр тяжести

Первый принцип — в том, чтобы выявить самую суть неприятельской силы, как можно меньшее число ее главных источников, лучше всего — один-единственный.

<...> Лишь постоянно ища средоточие его власти, рискуя всем, чтобы выиграть всё, вы способны по-настоящему разгромить врага.

КАРЛ ФОН КЛАУЗЕВИЦ

Такова уж натура власти — демонстрировать суровый фасад, казаться зловещей, устрашающей и угрожающей, сильной и решительной. Но эта видимость часто преувеличение, а то и просто обман, поскольку власть не смеет показывать свои уязвимые места. За этим фасадом кроется опора власти: ее «центр тяжести». Термин принадлежит фон Клаузевицу, который трактовал его как «средоточие всей власти и движения, от коего все зависит». Успешно атаковать этот центр тяжести, нейтрализовать или разрушить его — верх стратегической мудрости, так как без центра вся конструкция развалится. Оптимальный способ закончить конфликт бесповоротно и притом сравнительно малыми средствами (без лишних потерь с вашей стороны) как раз и состоит в том, чтобы поразить вражеский центр тяжести. Разыскивая такие центры, важно не дать ввести себя в заблуждение устрашающими или ослепляющими видимостями, приняв нечто внешнее за то, что приводит все в движение. Вероятно, вам понадобится действовать постепенно, сделав несколько шагов, обнажая слой за слоем, прежде чем вы все-таки выявите этот главный источник власти.

ЗАКОН ДНЯ. Изучая своих соперников, ищите центр тяжести, который скрепляет всю конструкцию. Таким центром может служить богатство, популярность, важная должность или какая-то выигрышная стратегия. Ударьте в центр — и это вызовет у противной стороны огромные страдания, несоразмерные с силой вашей атаки.

33 стратегии войны. Стратегия 16. Бейте в больное место. Стратегия удара по центру тяжести

4 СЕНТЯБРЯ

Избегайте тактического ада

Когда супруги ссорятся, часто бывает так, что каждый стремится не наладить отношения, а настоять на своем. Иногда, ввязавшись в такую битву, вы ощущаете себя мелочным и озлобившимся и окончательно падаете духом. Это почти всегда служит явным признаком того, что вы низвергаетесь в тактический ад. Наше сознание предназначено для стратегического мышления — чтобы, двигаясь к цели, думать на несколько ходов вперед. Но, погрязнув в тактическом аду, вы попросту не в состоянии мысленно подняться на высоту, необходимую для подобного рода мышления. Вы постоянно реагируете на поступки того или иного человека, погрязаете в чужих мелочных дрызгах и эмоциях, ходите кругами без видимых результатов. Единственное решение — на время или навсегда отстраниться от этих битв, особенно если они ведутся на нескольких фронтах одновременно. Вам нужна дистанция и высота точки зрения. Заставьте свое самомнение уюмониться. Напомните себе, что победа в споре или доказательство своей правоты ничуть не помогает вам в долгосрочной перспективе. Побеждайте с помощью действий, а не слов. Вновь начните думать о своих долгосрочных целях.

ЗАКОН ДНЯ. Постройте лестницу своих ценностей и жизненных приоритетов, напоминая себе о том, что для вас по-настоящему важно. И если вы решите, что какая-то из этих битв действительно важна, то теперь, несколько отстранившись от происходящего, вы

**сможете построить более адекватную стратегию
реагирования.**

Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны

5 СЕНТЯБРЯ

Поместите себя в ши

Чтобы отделиться от личностей «механического» и реактивного типа, вам надо избавиться от одного распространенного заблуждения. Суть стратегии не в том, чтобы за несколько стадий осуществить блестящий план, а в том, чтобы сознательно ставить себя в такие ситуации, где у вас больше вариантов действий, чем у противника. Вместо того чтобы хвататься за вариант А как за единственный верный ответ, истинный стратег ставит себя в такую позицию, где он может выбрать А, Б или В — в зависимости от обстоятельств. Более того, в этом и заключается подлинная глубина стратегического мышления: легко увидеть, чем она отличается от мышления, опирающегося на шаблоны и готовые формулы. Сунь-цзы выражал эту идею иначе: по его словам, истинный стратег должен стремиться поместить себя в ши, потенциально сильную позицию. Представьте себе валун, угрожающе замерший на самом краю обрыва, или туго натянутую тетиву лука. Прикоснитесь к валуну, отпустите тетиву — и эта потенциальная энергия мощно высвободится. Но камень или стрела могут двинуться в любом направлении — вы его выбираете, опираясь на конкретные действия противника. Важно не предпринимать запланированные шаги, а поместить себя в ши и обеспечить себя разными вариантами возможных действий.

ЗАКОН ДНЯ. Развейте иллюзию, будто стратегия — это серия заранее намеченных шагов, которые вам надо проделать, чтобы дойти до цели. Стремглав убегайте от

**любого «эксперта» или «гуру», который утверждает,
будто нашел какую-то тайную формулу власти и успеха.**

*33 стратегии войны. Стратегия 6. Разделяйте ваши войска. Стратегия
управляемого хаоса*

6 СЕНТЯБРЯ

Никогда не атакуйте противника в лоб

Сражения выигрываются, когда вы поворачиваете неприятеля, атакуете его фланг.

НАПОЛЕОН БОНАПАРТ

Одной из любимых стратегий Наполеона был *manoeuvre sur les derrières* (тыловой маневр). В основе его успеха лежали две истины. Во-первых, генералы предпочитали, чтобы их войска занимали сильную фронтальную позицию. Наполеон часто играл на этой их склонности: делал вид, что предпринимает лобовую атаку. В дыму сражения трудно было разглядеть, что на самом деле в этой атаке принимает участие лишь половина армии, а другая направляется во фланг или в тыл врага. Во-вторых, армия, которая чувствует, что ее вот-вот атакуют сбоку, встревожена, плохо защищена и вынуждена повернуться лицом к этой угрозе. Сам момент этого поворота сопряжен с огромной уязвимостью. Учитесь у мастера. Лобовая атака редко оказывается мудрым решением. Заходите во фланг, высматривайте слабое место. Данный принцип распространяется на конфликты и столкновения любого масштаба. Часто человек невольно обнажает свой фланг, как бы сигнализируя о своей уязвимости, именно из-за того, что старательно являет миру свой фасад. Таким фасадом может быть агрессивный характер. Таким фасадом могут быть излюбленные идеи и убеждения. Чем больше человек (благодаря вашим усилиям) демонстрирует свой фасад, чем больше он показывает свои особенности, те направления, в которых он обычно движется, тем яснее выступают его

незащищенные фланги: неосознанные желания, зияющие зоны неуверенности, неуправляемые порывы. А когда вы зайдете противнику во фланг, он вынужден будет развернуться к вам лицом и утратить равновесие. Все враги уязвимы при умелом заходе сбоку.

ЗАКОН ДНЯ. Атакуя противника в лоб, вы лишь укрепляете его сопротивление и сильно осложняете себе задачу. Вместо этого устройте так, чтобы оппонент отвлекся на свой фасад, после чего нападите на него сбоку, в самом неожиданном месте.

33 стратегии войны. Стратегия 18. Обнажите и атакуйте незащищенный фланг противника. Стратегия перетягивания на свою сторону

7 СЕНТЯБРЯ

Разделяй и властвуй

Миямото Мусаси, великий японский мастер меча XVII в., несколько раз сталкивался с отрядами воинов, решивших его убить. Вид такой группы вызвал бы страх у большинства людей. Другие стремились бы броситься в яростную атаку, пытаясь сразу убить как можно больше врагов, рискуя утратить контроль над ситуацией. Но Мусаси был прежде всего стратег — и он решал такие проблемы максимально рационально. Он занимал такую позицию, чтобы нападающим приходилось продвигаться к нему по одному — цепочкой. Затем он концентрировался на том, чтобы убить первого, после чего быстро переходил к следующему. Он не позволял, чтобы его задавило их численное преимущество, и не прилагал чрезмерных усилий: вместо этого он как бы разделял отряд врагов на части. Таким образом, ему требовалось лишь убить врага номер один и затем оказаться в выгодной позиции, чтобы расправиться с врагом номер два — и т.п. Это позволяло ему не утрачивать ясность ума и не поддаваться смятению. В итоге он мог сосредоточиться на конкретном враге, а его противники были постоянно сбиты с толку. Они становились все более испуганными и растерянными, по мере того как атакованный уничтожал все новые и новые звенья цепочки. Пусть пример Мусаси станет образцом для ваших умственных процессов. Его стратегию можно применять и в тех случаях, когда вас осаждает множество мелких проблем, и в тех случаях, когда над вами нависла одна огромная. Если вы допустите, чтобы сложность ситуации привела вас в смятение, и замешкаетесь или бездумно ринетесь в бой, то ваше сознание потеряет контроль над

ситуацией. Всегда разделяйте трудности, перед лицом которых вы оказались. Первым делом помещайте себя в выгодную «центральную» позицию, а затем «двигайтесь по цепочке», убивая проблемы одну за другой. Зачастую разумно начать с самой мелкой, а наиболее опасную не подпускать к себе до поры до времени. Расправа с первой поможет вам развить ускорение, которое поможет вам разгромить остальные.

ЗАКОН ДНЯ. Расправляйтесь с проблемами по одной.

33 стратегии войны. Стратегия 17. Разгромите врага в мелочах

8 СЕНТЯБРЯ

Умейте воспользоваться хаосом

Хаос — место, где рождаются сияющие грезы.

И ЦЗИН [КНИГА ПЕРЕМЕН]

Представьте себе ваше сознание как своего рода войско. Армии вынуждены приспособляться к сложности и хаотичности современной войны, становясь все более гибкими и маневренными. Высшее проявление такой эволюции — метод партизанской войны, использующий хаос для того, чтобы внести сумятицу и элемент непредсказуемости в военную стратегию. Партизанские отряды никогда не останавливаются для обороны какого-то района или города: они побеждают благодаря постоянному движению, благодаря тому, что они всегда на шаг впереди противника. Они не следуют заданной схеме, тем самым лишая врага конкретной цели, по которой он мог бы нанести удар. Партизанская армия никогда не повторяет одну и ту же тактику. Она реагирует на ситуацию, на особенности текущего момента, на характер местности. Никакого фронта, никакой четкой линии коммуникаций или снабжения, никаких медленных и неуклюжих обозов. Партизанская армия — это мобильность в чистом виде. Это образец для нового типа мышления, который вам надо освоить. Не применяйте никакую тактику жестко и негибко. Не позволяйте, чтобы ваш ум закосневал в статичной позиции, упорно обороняя какой-то район (или идею), повторяя одни и те же вялые, безжизненные маневры. Если вы в постоянном движении, враг не сумеет разглядеть мишень и

прицелиться. Не уступайте хаотичности нашего мира — используйте эту хаотичность в своих интересах.

ЗАКОН ДНЯ. Атакуйте проблемы под новыми и новыми углами, принаравливаясь к ландшафту, к создавшейся обстановке, к тому, что оказалось у вас под рукой.

*33 стратегии войны. Стратегия 2. Не сражайтесь на прошедшей войне.
Стратегия умственной партизанской войны*

9 СЕНТЯБРЯ

*Умейте разглядеть более серьезные опасности,
грозящие вам в будущем*

*Как показывает опыт, если некто предвидит, какие замыслы надлежит
осуществить в будущем, он способен весьма стремительно действовать, когда
настанет время привести их в исполнение.*

КАРДИНАЛ РИШЕЛЬЕ

В космологии древних греков считалось, что боги всеведущи и способны прозревать будущее — заранее видеть все, что произойдет, вплоть до малейших подробностей. А вот человек воспринимался как жертва судьбы, пойманная в клетку текущего момента и своих эмоций, умеющая видеть лишь ближайшие опасности. Одиссей и другие герои, умевшие заглянуть за пределы настоящего и строить планы на несколько шагов вперед, казалось, бросают вызов судьбе и приближаются к богам в своей способности выстраивать грядущее. Такое сравнение по-прежнему справедливо: те из нас, кто заглядывает в будущее дальше, терпеливо доводя свои планы до осуществления, видятся нам обладателями почти божественной силы. Но большинство людей слишком прочно заперли себя в темнице момента, чтобы строить планы, опираясь на такого рода предвидение. А значит, умение игнорировать ближайшие опасности и удовольствия оборачивается могуществом.

**ЗАКОН ДНЯ. Преодолевайте естественную склонность
человека реагировать на то, что с ним случается, по
мере поступления проблем. Вместо этого учитесь**

мысленно отстраняться от происходящего, представляя себе более масштабные вещи, обретающие очертания за пределами того небольшого пятка, на котором обычно сосредоточен ваш взгляд.

48 законов власти. Закон 29. Планируйте путь до самого конца

10 СЕНТЯБРЯ

Никогда не выглядите обороняющимся

Пните человека ногой — и он вас простит. Польстите ему — и он, быть может, не поймет подоплеку этой лести. Но не обратите на него внимания — и он возненавидит вас.

ИДРИС ШАХ²⁰

Пьетро Аретино, писатель эпохи Возрождения, часто хвастался своим аристократическим происхождением. Разумеется, это была выдумка: на самом деле он был сыном сапожника. Когда один его недруг наконец обнародовал эту унижительную правду, информация быстро распространилась в обществе, и вскоре вся Венеция (где писатель тогда проживал) ужасалась лжи Аретино. Попробуй он защищаться и оправдываться, он бы просто утонул себя на дно. Вместо этого Аретино отреагировал весьма искусно: заявил, что он и в самом деле сын сапожника, но это лишь доказывает его величие, ведь он сумел вознестись из самого низкого сословия на вершину общественной пирамиды. С тех пор он никогда не упоминал о своей предыдущей лжи, повсюду трубя о своем происхождении. Запомните: могущественный человек отвечает надменным презрением на мелочные попреки и раздражающие пустячные придирки. Никогда не показывайте, что вас что-то задело или обидело: это лишь продемонстрирует, что вы признали само наличие проблемы. Презрение — блюдо, которое лучше всего бесстрастно подавать холодным.

ЗАКОН ДНЯ. Признавая какую-то пустяковую проблему, вы словно бы наделяете этот пустяк жизнью, придаете

ему достоверность. Чем меньше интереса к нему вы проявите, тем сильнее другим будет казаться, что вы попросту «выше этого».

48 законов власти. Закон 36. Презирайте то, чем вы не можете обладать. Лучшая месть — игнорирование

11 СЕНТЯБРЯ

Кредо воина

Реальность можно описать как четкую серию ограничений, наложенных на все живое, причем последняя граница — смерть. Всякий раз мы можем потратить лишь сравнительно небольшое количество энергии, прежде чем устанем. Нам доступно сравнительно немного пищи и других ресурсов. Наши умения и возможности простираются недалеко. Животное так и существует в этих пределах: оно не пытается взлететь выше, побежать быстрее, потратить огромную энергию на то, чтобы собрать колоссальные запасы еды, — потому что все это изматывает его, делает уязвимым. Оно просто пытается извлечь максимум из того, чем обладает. Например, кошкам свойственна инстинктивная экономность в движениях, они никогда не тратят сил зря. Сходным образом люди, живущие в нищете, остро сознают пределы своих возможностей: вынужденные извлекать максимум из того небольшого, что у них есть, они проявляют бесконечную изобретательность. Необходимость очень мощно стимулирует их творческие способности. Но те из нас, кто живет в обществе изобилия, утрачивают это ощущение ограниченности, предела. И это серьезная проблема. По сути, изобилие обогащает наши сны, потому что в сновидениях нет ограничений. Но при этом оно обедняет нашу реальность. Мы становимся изнеженными, избалованными, испорченными, нам быстро наскучивает то, что у нас есть, и нам постоянно требуются сильные ощущения, которые напоминали бы нам, что мы еще живы. Но в жизни вы должны вести себя как воин, а для этого надо уметь смотреть правде в глаза. Пусть другие находят красоту

в бесконечных грезах: воин находит ее в реальности, в осознании границ, в том, чтобы извлекать все возможное из имеющегося. Подобно кошке, он старается экономить движения, чтобы его удары оказывали мощнейшее действие при минимальной затрате усилий. Он сознает, что его дни сочтены (иными словами, что он может умереть в любой момент), и это приземляет его, укореняет в реальности. Есть вещи, которые он никогда не сможет сделать, таланты, которых он никогда не обретет, великие цели, которых он никогда не достигнет. Все это почти не беспокоит воина. Он неизменно сосредоточен на том, что у него есть, на сильных сторонах, которыми он все-таки обладает — и которыми он должен пользоваться творческим образом. Зная, когда замедлить движение, когда отдохнуть и восстановить силы, когда отступить, он переживет своих противников. Он играет вдолгую.

ЗАКОН ДНЯ. Выстраивая стратегию, вы иногда должны проигнорировать то, в чем вы явно сильнее противника, и заставить себя извлечь максимум из минимума. Даже если у вас есть в руках высокотехнологичное оружие, порой лучше воевать по-крестьянски.

33 стратегии войны. Стратегия 8. Продуманно выбирайте, в какие битвы вступать. Стратегия идеальной экономии сил

12 СЕНТЯБРЯ

Время — это всё, что у вас есть

Упущенное пространство я еще могу вернуть. Упущенное время — никогда.

НАПОЛЕОН БОНАПАРТ

В стратегическом мышлении время играет такую же важную роль, как пространство. Если вы знаете, как правильно использовать время, вы станете превосходным стратегом: это добавит еще одно измерение к вашим атакам и обороне. Чтобы обрести такое знание, надо перестать рассматривать время как некую абстракцию. На самом деле с минуты вашего рождения время — все, что у вас есть. Это ваш единственный настоящий актив. У вас могут отнять имущество, но (если только вас не убьют) даже самый могущественный агрессор не сумеет отнять у вас время, пока вы сами ему не позволите это сделать. Даже в тюрьме время — собственность узника, если только он использует его в своих целях. И если вы напрасно тратите время в битвах, куда вас втянули, в сражениях, которые выбрал за вас кто-то другой, это не просто ошибка — это величайшая глупость.

**ЗАКОН ДНЯ. Сопровитвляйтесь порывам отреагировать
на банальные раздражающие пустяки. Потерянное
время невозможно вернуть.**

*33 стратегии войны. Стратегия 11. Обменяйте пространство на время.
Стратегия неучастия*

13 СЕНТЯБРЯ

Заранее учитывайте непредвиденные последствия

Годы учат тому, чего не знают дни.

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН^{[21](#)}

В Древнем Риме группа энергичных людей опасалась, что Юлий Цезарь может учредить монархию вместо республики. В 44 г. до н.э. они решили его убить, полагая, что тем самым вернут Риму республиканскую форму правления. После убийства Цезаря воцарился хаос, образовался вакуум власти, на фоне которого Октавиан, внучатый племянник убитого, быстро вскарабкался на вершину, захватил власть и навсегда покончил с республикой, превратив ее де-факто в монархию. После гибели Цезаря выяснилось, что он и не собирался учреждать в Риме монархию. Своими непродуманными действиями заговорщики вызвали именно то, что пытались предотвратить. Они мыслили на редкость прямолинейно: убьем Цезаря — республика вернется. То есть действие А обязательно приведет к результату Б. Но всякое явление в мире имеет сложную природу. Всякое действие запускает бесконечную череду реакций. Никогда не бывает так, что «А приводит к Б» и этим все ограничивается. На самом деле Б приводит к В, а В приводит к Г — и т.д. и т.п. Следует учитывать, что в разворачивающуюся драму будут втягиваться новые действующие лица и не так-то просто предсказать их мотивы и реакции. Вы в принципе не сможете заранее построить схему такой причинно-следственной цепи или получить стопроцентное представление о последствиях. Однако стараясь мыслить более

последовательно, вы можете по крайней мере предвидеть самые очевидные негативные последствия ваших действий, а такое умение зачастую и есть то, что отделяет успех от катастрофы. Вам требуется глубина мышления, способность представлять себе многоступенчатую цепь изменений на столько звеньев вперед.

ЗАКОН ДНЯ. Заранее распишите все возможные последствия, к которым может привести планируемая стратегия.

Законы человеческой природы, 6. Расширяйте горизонты. Закон не дальновидности

14 СЕНТЯБРЯ

Вытесняйте панику

Князь Яманути, аристократ, живший в Японии XVIII в., однажды попросил своего мастера чайных церемоний сопровождать его во время визита в Эдо. Разумеется, тот знал все о чайных церемониях, но этим его познания и ограничивались. Тем не менее, отправляясь в эту поездку, он оделся самураем. Но в Эдо его вызвал на поединок настоящий самурай. Чайный мастер не умел обращаться с мечом, но отказ от дуэли покрыл бы позором и его семейство, и князя Яманути. В панике чайный мастер направился в ближайшую фехтовальную школу. Он рассуждал так: если уж ему суждено умереть, он хочет научиться умирать с честью. Учитель фехтования согласился обучить беднягу искусству умирания, но вначале пожелал, чтобы тот подал ему чай. Мастер принялся за свой привычный ритуал, и наставник по фехтованию вскричал: «Вам незачем учиться искусству смерти! Того состояния сознания, в котором вы сейчас пребываете, достаточно, чтобы достойно встретить любого самурая. Когда вы увидите противника, представьте, что вы сейчас подадите гостю чай». По завершении ритуала чайному мастеру следовало вскинуть меч, сохраняя ту же бодрость духа. Тогда он будет готов погибнуть. Чайный мастер согласился последовать совету наставника. На другой день он отправился на встречу с самураем, который заметил спокойное и достойное выражение лица противника, уже когда тот готовился к бою. Самурай решил, что мастер чайных церемоний, так дрожавший перед ним вчера, и в самом деле должен быть опытным фехтовальщиком. Он принес извинения за свое поведение и поспешил прочь. В пугающих

обстоятельствах наше воображение обычно наполняет сознание бесчисленными тревогами. Но вы должны обуздать воображение, взять его под контроль. В сосредоточенном уме нет места для тревожности.

ЗАКОН ДНЯ. Заставьте себя мысленно сосредоточиться на чем-то сравнительно простом: на каком-то успокаивающем ритуале. Таким образом вы овладеете собой, придя в состояние, возникающее естественным путем, когда ваш ум поглощен решением какой-то задачи.

33 стратегии войны. Стратегия 3. Не теряйте присутствия духа среди вихря событий. Стратегия уравнивания

15 СЕНТЯБРЯ

Откажитесь от предвзятых представлений

Если положить на воду пустую бутылку из выдолбленной тыквы и прикоснуться к ней, она сдвинется. Сколько ни пытайтесь, она не останется на месте. Ум того, кто достиг предельного состояния, ни на мгновение не задерживается ни на чем. Он подобен толкаемой в разные стороны пустой бутылке на воде.

ТАКУАН СОХО

Величайшие полководцы выделяются не потому, что у них больше познаний, а потому, что они умеют при необходимости отказаться от своих предвзятых представлений и всецело сосредоточиться на текущем моменте. Именно так пробуждается творческий потенциал, именно так удастся воспользоваться выпавшим шансом. Знания, опыт, теория — все это имеет свои ограничения: никакие предварительные размышления не подготовят вас к хаотичности жизни. Карл фон Клаузевиц, великий военный философ, называл трением это расхождение между планами и тем, что потом происходит на самом деле. А поскольку трение неизбежно, наше сознание должно уметь не отставать от перемен и приспосабливаться к неожиданностям. Чем лучше мы адаптируем мысли к меняющимся обстоятельствам, тем более реалистичным будет наш отклик на эти события. А чем глубже мы погрязнем в заранее усвоенных теориях, тем меньше наша реакция будет соответствовать реальным обстоятельствам, тем больше она будет опираться на заблуждения, а не на окружающую действительность. Иногда весьма полезно проанализировать, что пошло не так в прошлом, но куда важнее выработать в себе способность размышлять

оставаясь в текущем моменте. Тогда вы будете совершать гораздо меньше ошибок, которые потом придется анализировать.

ЗАКОН ДНЯ. Сознание подобно реке: чем быстрее она течет, тем лучше у нее получается угнаться за настоящим и откликаться на перемены.

*33 стратегии войны. Стратегия 2. Не сражайтесь на прошедшей войне.
Стратегия умственной партизанской войны*

16 СЕНТЯБРЯ

Сместите противника с негативных позиций

Всегда легче спорить от противного, находясь в негативной позиции — то есть критикуя действия других, безжалостно препарирруя их мотивы и т.п. Вот почему большинство людей предпочитают именно такой путь. Если им пришлось бы описывать нечто позитивное (представления о том, каким они хотят увидеть мир, или о том, как они выполнили бы какое-то задание), они раскрылись бы для всевозможных атак и критических замечаний. Чтобы занять позитивную позицию, требуется немало усилий и размышлений. Куда меньше сил уходит на то, чтобы использовать сделанное другими и без конца находить в нем огрехи. К тому же благодаря этому вы будете выглядеть строгим и вдумчивым, поскольку люди обычно с наслаждением слушают, как кто-то разносит в пух и прах чужую идею. Если в споре или дискуссии вы столкнулись с таким вот человеком, упивающимся негативным, это может привести вас в ярость. Подобная личность может атаковать вас под самыми разными углами: обрушить на вас саркастические и едкие замечания, сплести паутину абстрактных заявлений, которые выставят вас в невыгодном свете. Если вы сами унижитесь до такого, то в конце концов уподобитесь боксеру, молотящему воздух. Такие оппоненты не создают для вас четкой мишени. (На войне всегда легче удерживать позиции, чем захватывать их.) Ваша задача — сместив противника с негативных позиций, заставить его занять позитивную. Тогда у вас появится мишень, по которой вы сможете нанести удар. Если же ваш оппонент

воспротивится или просто откажется это делать, вы сможете напасть на него.

ЗАКОН ДНЯ. Избегайте искушения отвечать сопернику, сражаясь на том же позиционном уровне, что и он. Вы всегда должны изменять условия битвы так, чтобы она велась на выбранной вами территории. Тогда именно вам принадлежит инициатива и боевое преимущество.

Роберт Грин. Лишь зануды и глупцы кидаются в лобовую атаку. Несколько размышлений о стратегии, powerseductionandwar.com, 15 июля 2007

17 СЕНТЯБРЯ

Правильно соотносите цель и средства

За много веков мудрые полководцы научились первым делом рассматривать имеющиеся у них средства и уже затем разрабатывать стратегию — исходя из того, какие инструменты есть под рукой. Обдумывая план сражения, они всегда сразу обращаются к начальным условиям — к составу своей и неприятельской армии (например, к соотношению количества пехоты и кавалерии в них), к характеру местности; они учитывают боевой дух войск, погоду и т.п. Это закладывает основу не только для плана предстоящей атаки, но и для того, чтобы продумать, каких результатов вы хотите добиться в этом конкретном столкновении. Вместо того чтобы запереть себя в клетку одного и того же заранее определенного метода ведения боя, они постоянно адаптируют свои цели к имеющимся средствам. Когда вы в следующий раз затеете какую-нибудь кампанию, попробуйте провести эксперимент: не думайте о ваших четких целях или о ваших мечтаниях, не расписывайте свою будущую стратегию на бумаге. Лучше как следует задумайтесь о том, что имеется в вашем распоряжении, об инструментах и материалах, с которыми вам предстоит работать. Привяжите себя не к мечтам и планам, а к реальности. И подумайте о своих собственных умениях, о политических преимуществах. Подумайте о боевом духе ваших войск, о том, как вы творческим образом могли бы использовать имеющиеся у вас средства. А уже потом позвольте вашим планам и целям как бы произрасти из этого процесса. В итоге ваши стратегии станут не только более реалистичными, но и более изобретательными, более мощными и действенными. Если же вы вначале мечтаете о

желаемом и затем пытаетесь нащупать средства, которые помогли бы вам осуществить мечту, это неминуемо приведет к раннему истощению сил, напрасной трате ресурсов и в конечном счете — к поражению.

ЗАКОН ДНЯ. Постоянно соотносите и уравнивайте цели и средства. Может, у вас и имеется самый лучший план для того, чтобы достичь определенной цели, но этот план бесполезен, если у вас нет средств для его осуществления.

33 стратегии войны. Стратегия 8. Продуманно выбирайте, в какие битвы вступать. Стратегия идеальной экономии сил

18 СЕНТЯБРЯ

Стратегия разделения на куски

Множить малые успехи — это все равно что к одному приобретению добавлять другое. Со временем вы сделаетесь богаты, даже не понимая, как это произошло.

ФРИДРИХ ВЕЛИКИЙ

Многие из нас сталкиваются с проблемой особого рода: у нас имеются великие мечты и грандиозные амбиции. Запутавшись в силе наших мечтаний и в беспредельности своих желаний, мы обнаруживаем, что нам очень трудно сосредоточиться на маленьких скучных шажках, которые обычно необходимы для достижения таких целей. Как правило, мы предпочитаем думать о череде гигантских скачков, которые должны привести к осуществлению наших желаний. Но в обществе (как и в природе) все, что стабильно и более-менее масштабно, растет медленно. Стратегия разделения на части — идеальное противоядие, которое позволяет нам побороть наше естественное нетерпение. Мы фокусируемся на чем-то небольшом и «ближайшем», откусываем первый кусочек и уже потом задумываемся, каким образом второй кусочек мог бы приблизить нас к конечной цели. Такая стратегия заставляет нас мыслить процессами, последовательностями взаимосвязанных шагов и действий, пусть даже эти шаги очень малы. Помимо всего прочего, это еще и невероятно полезно с психологической точки зрения. Слишком уж часто нас захлестывает сам размах наших желаний. Но, если мы сумеем сделать первый шажок, нам покажется, что эти великие амбиции вполне реализуемы. Нет ничего целительнее практических действий.

**ЗАКОН ДНЯ. Четко представляйте себе конечную цель,
но затем разбейте путь к ней на маленькие отрезки.
Теперь вам сравнительно легко осуществить мечту:
продвигайтесь к ней шаг за шагом.**

*33 стратегии войны. Стратегия 29. Отгрызайте по маленькому кусочку.
Стратегия свершившегося факта*

19 СЕНТЯБРЯ

Умейте таскать каштаны из огня чужими руками

*Когда вы занимаетесь чем-то важным, часто требуется награждать и карать.
Пусть от вас исходит лишь добро, а зло пусть исходит от других.*

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

В известной басне Обезьяна хватает лапу своего друга Кота и использует ее для того, чтобы выуживать горячие каштаны из огня: благодаря этому орудию Обезьяна получает желанное лакомство и не обжигается сама.

Если надо проделать что-то неприятное или непопулярное, слишком рискованно заниматься этим самому. Вам нужен человек, который станет орудием в ваших руках — выполнит за вас эту грязную, опасную работу. Эта «кошачья лапа» схватит то, что вам нужно, навредит тем, кому надо навредить, а окружающие так и не заметят, что все это затеяли вы.

**ЗАКОН ДНЯ. Пусть кто-нибудь другой выступает
гонцом, приносящим дурные вести, или палачом. А вы
будете нести лишь радость и приятные новости.**

48 законов власти. Закон 26. Не пачкайте руки

20 СЕНТЯБРЯ

Наносите удары под неожиданным углом

Люди ожидают, что ваше поведение будет соответствовать знакомым паттернам и условностям. Ваша задача как стратега — опрокинуть эти ожидания. Удивляйте окружающих хаотичностью и непредсказуемостью, которые они будут тщетно пытаться загнать в рамки. Но имейте в виду одну тонкость. Еще Сунь-цзы и другие древнекитайские мыслители понимали: от необычного деяния мало толку, если вы не подготовили почву с помощью вполне обычных поступков. Она учили: надо смешивать оба эти элемента, сначала закрепив ожидания противника тривиальным, обыденным маневром, комфортным паттерном. Оппонент будет предполагать, что вы и в дальнейшем станете придерживаться такой схемы. А когда неприятель уже в достаточной степени окажется загипнотизирован этой уютной предсказуемостью, вы поразите его чем-то необычным, нанеся ему ошеломляюще мощный удар под совершенно новым углом. На фоне предсказуемости воздействие этого удара будет вдвое сильнее.

ЗАКОН ДНЯ. Действуйте согласно вашим собственным ритмам, адаптируя стратегии к своим особенностям, а не наоборот. Если вы будете отказываться следовать общепринятым поведенческим моделям, другим будет трудно догадаться, каковы ваши дальнейшие планы.

Роберт Грин. Чему Мухаммед Али мог бы научить нас по части успеха и верности себе. The Observer, 22 июля 2015

21 СЕНТЯБРЯ

Вынуждайте других открывать их намерения

Если у вас имеются основания подозревать, что собеседник лжет, сделайте вид, будто вы поверили каждому его слову. В таком случае он, осмелев, станет продолжать в том же духе, сделается более пылким в своих суждениях и в конце концов выдаст себя.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР

В мире власти ваша цель — обрести хотя бы некоторый контроль над грядущими событиями. Понятно, что одна из трудностей, возникающих на этом пути, связана с тем, что люди вовсе не собираются открывать вам все свои мысли, эмоции и планы. Они сознательно говорят не все и зачастую утаивают самые важные составляющие своего характера — свои слабости, скрытые мотивы, страстные увлечения. В результате вы не можете предсказать их поступки и постоянно пребываете в неведении. Фокус в том, чтобы найти способ прозондировать их, вывести их секреты и потаенные намерения, притом так, чтобы они не догадывались об этом. Французский политик Талейран был одним из величайших мастеров этого искусства. Он обладал какой-то сверхъестественной способностью выпытывать у людей их тайны во время любезной беседы. Барон де Витроль, современник Талейрана, писал о нем: «Разговор его был проникнут остроумием и изяществом. Он умел скрывать свои мысли или злокозненные замыслы под прозрачной вуалью намеков, слов, которые подразумевали нечто большее, чем выражаемое напрямую. Лишь при необходимости он слегка приоткрывал свое истинное лицо». Ключевой элемент здесь — способность Талейрана сдерживаться во время разговора, чтобы собеседник

без конца разглагольствовал о себе и невольно выдал свои намерения и планы.

**ЗАКОН ДНЯ. Во время разговора сдерживайте себя.
Пусть другие болтают без умолку.**

48 законов власти. Закон 14. Прикидывайтесь другом, но работайте как шпион

22 СЕНТЯБРЯ

Создавайте максимальный беспорядок

*Итак, одержать сотню побед в сотне битв — не наивысшая доблесть.
Наивысшая доблесть в том, чтобы покорить неприятельскую армию, вовсе не
вступая в бой.*

СУНЬ-ЦЗЫ

Вашему противнику необходимо иметь возможность «читать» ваши действия и особенности, хоть как-то осмысливать ваши намерения. Ваши маневры призваны сделать это невозможным, послать оппонента по ложному пути в погоне за несущественной информацией, посеять в нем неуверенность по поводу того, в какую сторону вы прыгнете.

**ЗАКОН ДНЯ. Чем успешнее вы будете разрушать
способность других логически рассуждать о вас, тем
больше беспорядка вы внесете в их сознание.**

33 стратегии войны. Стратегия 20. Заманите их в слабую позицию своими маневрами. Стратегия «Устройте, чтобы колосья созрели, а потом уж начинайте жатву»

23 СЕНТЯБРЯ

Развивайте в себе Fingerspitzengefühl

Присутствие духа зависит не только от способности вашего сознания приходить вам на помощь в трудных ситуациях, но и от той скорости, с которой оно это проделывает. Если вы придумаете подходящий ответ лишь на следующий день, не будет никакого толку. Говоря о скорости, мы имеем в виду стремительное реагирование на текущие обстоятельства, принятие молниеносных решений. Это умение часто воспринимают как своего рода интуицию. У немцев есть даже специальный термин — *Fingerspitzengefühl* (букв.: ощущение, возникающее на кончиках пальцев). Эрвин Роммель, руководивший во время Второй мировой войны немецкой танковой кампанией в Северной Африке, обладал великолепным чутьем такого рода. Он умел заранее уловить, когда и с какого направления союзники нанесут удар. Он не просто изучал своих людей, свои танки, местность, противника: он мысленно влезал в их шкуру, проникаясь их жизненным духом, постигая тайные пружины, движущие ими. Ощувив все это с помощью наития, в бою он мысленно входил в особое состояние, когда ему уже не требовалось обдумывать ситуацию на сознательном уровне. Происходящее (во всей своей целостности) уже было в его крови, на кончиках его пальцев. Бесспорно, он обладал *Fingerspitzengefühl*. Даже если вы не наделены роммелевским умом, есть вещи, которые вы можете проделывать, чтобы научиться реагировать на ситуацию быстрее и пробуждать в себе это интуитивное чутье, которое имеется у всех животных. Глубокое знание местности позволит вам обрабатывать информацию быстрее противника, а это

колоссальное преимущество. Если вы проникнетесь духом ваших людей и материальных ресурсов (вместо того чтобы рассматривать их «снаружи»), это поможет вам войти в особое состояние — менее сознательное и натужное, более подсознательное и интуитивное.

ЗАКОН ДНЯ. Выработайте в своем сознании привычку принимать молниеносные решения, доверять чутью. Развивайте эту способность, стараясь как можно глубже изучать детали любой ситуации.

33 стратегии войны. Стратегия 3. Не теряйте присутствия духа среди вихря событий. Стратегия уравнивания

24 СЕНТЯБРЯ

Временно отступите, чтобы взглянуть с высоты

*Искусство владения собой — в том, чтобы сохранять хладнокровие и
спокойствие, ожидая беспорядка в рядах противника.*

СУНЬ-ЦЗЫ

При выстраивании стратегий все мы сталкиваемся с характерной проблемой: каждый из нас — уникальная личность. Уникальные обстоятельства, в которых мы оказываемся в тот или иной момент. Не бывает двух в точности одинаковых ситуаций. Но чаще всего мы почти не сознаем, что же отличает нас от других. Наши идеи рождаются из прочитанных книг, из слов учителей, из разного рода невидимых влияний. Мы машинально откликаемся на события вместо того, чтобы попытаться разобраться в их особенностях. В социальном взаимодействии происходит то же самое. Общаясь с другими людьми, мы легко заражаемся их настроением. И всё это словно бы окутывает наше сознание туманом. Нам не удастся увидеть события такими, какие они есть. Мы даже самих себя не знаем. Ваша задача как стратега довольно проста: научиться осознавать, что отличает вас от окружающих; как можно лучше понимать себя, «свою сторону» и сторону противника; шире смотреть на происходящее; видеть вещи такими, какие они есть на самом деле. Конечно, в шуме и сумятице повседневной жизни это не так-то просто. Более того, эту способность можно развить в себе, лишь если вы знаете, когда и как отступить. Если вы вечно атакуете, вечно эмоционально реагируете на чужие слова и поступки, у вас нет времени

взглянуть на ситуацию с высоты. И тогда все ваши стратегии окажутся слабыми и банальными, основанными на том, что случилось в прошлом и/или не с вами. Подобно мартышке, вы будете подражать, а не творить.

ЗАКОН ДНЯ. Временное отступление показывает не слабость, а силу. Вы должны то и дело практиковать этот прием, чтобы находить себя и отстраняться от заражающих влияний.

*33 стратегии войны. Стратегия 11. Обменяйте пространство на время.
Стратегия неучастия*

25 СЕНТЯБРЯ

Не позволяйте загнать себя в угол

Почти во всех настольных играх углы означают поражение и гибель. Но подобного рода углы существуют и в более высоких и абстрактных областях. Вполне может быть, что вы прямо сейчас загоняете себя в угол — в вашей профессиональной жизни, отношениях, конфликтах. Однако, если такое происходит, вы редко отдаете себе в этом отчет. Ведь когда вы возбуждены и особенно эмоциональны — именно тогда вы невольно попадаетесь в ловушку, которую сами же себе устроили. Всегда есть тактические способы выбраться из нее. Но разумнее сделаться стратегом, ориентируясь именно на тот смысл, который Сунь-цзы вкладывал в это понятие. Во вселенной Сунь-цзы важны не позиции силы и власти, а положение, когда у вас есть выбор: ситуации, полные потенциальной силы. К примеру, давая советы насчет карьерного пути, я всегда рекомендую заглядывать вперед и быть открытым к переменам направления. Сейчас вам кажется, что у вас отличная работа, но она может легко обернуться кошмаром, если вы заранее не увидите углы, в которые она способна вас загнать. Я знаю это по себе: мне довелось работать в Голливуде, и я сам загнал себя в такой угол. Мне удалось выбраться лишь благодаря тому, что я сумел мысленно заглянуть далеко вперед и избрать совсем иное направление своей жизни. Я перестал стремиться стать сценаристом и нацелился на сочинение книг, посвященных вопросам, которые меня воодушевляют. Это давало бесконечные возможности для движения в ту или иную сторону, причем я даже смог бы при

желании вернуться к написанию сценариев, но уже на своих условиях.

ЗАКОН ДНЯ. Стратеги мыслят иначе, чем привыкло мыслить большинство из нас: в нашем сознании очень многое вращается вокруг продвижения к цели. Но это линейное мышление. Вы должны постоянно стремиться расширять диапазон вариантов своих возможных действий, направленных на обретение большей власти и мобильности.

Узлы, powerseductionandwar.com

26 СЕНТЯБРЯ

Отпустите свое прошлое

Итак, ваши победы в битве не повторить в точности: они обретают форму в ответ на меняющиеся обстоятельства, а поток таких изменений неистощим.

СУНЬ-ЦЗЫ

И отдельного человека, и целые страны часто ограничивает неспособность посмотреть в глаза реальности, увидеть вещи такими, какие они есть. С годами мы все больше укореняемся в прошлом. Над нами все сильнее властвует привычка. Какой-то наш подход или прием когда-то оказался действенным (быть может, всего однажды), и теперь он становится устоявшейся доктриной, своего рода панцирем, защищающим от реальности. Повторение приходит на смену творчеству. Мы редко отдаем себе отчет в том, что мы это делаем, поскольку почти невозможно увидеть, как это происходит в собственном сознании. Но вдруг на нашем пути оказывается какой-нибудь юный Наполеон, не почитающий традиции, сражающийся по-новому. Лишь тогда мы замечаем, что наше мышление и наши методы реагирования на ситуацию устарели. Никогда не исходите из бездумного предположения, будто ваши былые достижения станут основой грядущих побед. Более того, ваши былые успехи — главное препятствие на вашем пути: каждая новая битва, каждая новая война имеет свои особенности, и нельзя заранее считать, будто сработавшее прежде сработает и сегодня.

ЗАКОН ДНЯ. Мысленно сравните ум с рекой: чем быстрее она течет, тем лучше у нее получается угнаться

**за настоящим, тем лучше она реагирует на перемены.
Навязчивые мысли и слишком усердное обдумывание
былых переживаний (будь то травмы или успехи)
подобны камням или илу, мешающим течению реки.**

*33 стратегии войны. Стратегия 2. Не сражайтесь на прошедшей войне.
Стратегия умственной партизанской войны*

27 СЕНТЯБРЯ

Освобождайте себе пространство для маневра

Любой проект — художественный, деловой, научный и т.п. — подобен ведению войны. Есть определенная стратегическая логика в том, как вы атакуете проблему, формируете структуру своей работы, справляетесь с «трением» и расхождениями между тем, чего вы хотите, и тем, что получаете. Режиссеры и другие люди искусства часто затевают какой-нибудь проект, исходя из великих идей, которые пришли им в голову. Но уже на этапе планирования они сами же словно бы надевают на себя тесную смирительную рубашку, заставляя себя следовать жесткой схеме, так что процесс делается совершенно безрадостным. В создаваемом творении уже нечего исследовать, и конечный результат выглядит безжизненным и приносит лишь разочарование. Возможна и иная ситуация: художник начинает с туманной идеи, которая видится ему многообещающей, но он слишком ленив или недисциплинирован, чтобы придать ей более четкие очертания. Он порождает слишком много свободного пространства и сумятицы, так что в конце концов получается не произведение, а куча разрозненных фрагментов. Решение в том, чтобы заранее спланировать путь, сформулировать четкую идею о том, чего вы хотите, а уже потом предоставить себе некоторую свободу, выявив различные варианты, с которыми можно работать дальше. Не надо обременять себя лишними обязательствами, которые сузят ваш выбор. Эта потребность в просторе носит не только физический, но и психологический характер: лишь ничем не скованный ум может создать что-то по-настоящему ценное.

ЗАКОН ДНЯ. Всегда стремитесь к свободному пространству, а не к намертво зафиксированным позициям. Управляйте ситуацией, но оставляйте простор для неожиданных возможностей, для случайных событий.

33 стратегии войны. Стратегия 20. Заманите их в слабую позицию своими маневрами. Стратегия «Устройте, чтобы колосья созрели, а потом уж начинайте жатву»

28 СЕНТЯБРЯ

Планируйте путь до самого конца

Самая распространенная причина человеческих ошибок в том, что нас чересчур страшит близкая опасность и слишком мало — угроза отдаленная.

КАРДИНАЛ ДЕ РЕЦ

Есть отдаленные опасности, маячащие на большом расстоянии. Если бы мы сумели разглядеть такие угрозы за то время, пока они только сгущаются, мы смогли бы избежать очень многих ошибок. Мы тут же отказались бы от множества планов, если бы поняли, что, выполняя намеченное, мы пытаемся уберечься от малой опасности лишь для того, чтобы вляпаться в более серьезную неприятность. Сила во многом определяется не тем, что вы делаете, а тем, чего вы не делаете: поспешными и глупыми поступками, от которых вы воздерживаетесь, прежде чем они приведут вас к катастрофе. Стройте подробные планы, прежде чем начать действовать. Не позволяйте смутным замыслам ввергнуть вас в беду. Трагический исход бывает гораздо чаще благополучного, поэтому не соблазняйтесь мыслями о возможном счастливом финале.

ЗАКОН ДНЯ. Намереваясь предпринять то или иное действие, вначале задайтесь вопросом: «Могут ли у него быть непредвиденные последствия? Не наживу ли я новых врагов? Может быть, кто-то злодейски воспользуется плодами моих трудов?»

48 законов власти. Закон 29. Планируйте путь до самого конца

29 СЕНТЯБРЯ

Станьте бесформенным

Высшая цель формирования войска — достичь бесформенности. Победа на войне никогда не повторяется в точности, она бесконечно применяется в своей форме к текущим условиям. <...> Армия не имеет постоянного строя, подобно тому как у воды нет постоянной формы. Способность одерживать победу меняясь и приспосабливаясь в зависимости от неприятеля зовется гениальностью.

СУНЬ-ЦЗЫ

Все в жизни зависит от обстоятельств. Вот почему последний закон в моей книге «48 законов власти» — «станьте бесформенным». Идея в том, что аморфность, бесформенность (как у воды) — высшая форма власти и стратегического таланта. В этой главе я словно бы опровергаю все то, что написал в книге прежде. И, по сути, заявляю: никаких законов нет. Вы должны отдаться текущему моменту. Вы должны понимать конкретные обстоятельства, в которых сейчас существуете. Чтобы уметь приспосабливаться к любым новым условиям, надо уметь видеть происходящее собственными глазами и зачастую игнорировать советы, которые вам постоянно навязывают другие. В конечном счете вы должны отказаться от всех принципов, которым вам предлагают следовать другие, отвергнуть все книги, где вас учат, что делать, наплевать на все мудрые советы старших. Наполеон писал: «Законы, правящие обстоятельствами, отменяются новыми обстоятельствами». А значит, вы должны уметь самостоятельно оценивать каждую возникающую ситуацию. Тут все зависит от вас.

ЗАКОН ДНЯ. Смириться с простым фактом: нет ничего определенного, нет фиксированных законов и жестких стратегий. Лучший способ защититься — стать таким же текучим и бесформенным, как вода. Никогда не рассчитывайте на стабильность, на долговременный порядок. Всё меняется.

Роберт Грин: мастерство и исследование. Обретая Мастерство. Беседа с Майклом Жерве, 25 января 2017

30 СЕНТЯБРЯ

Не улетите за намеченный рубеж

Величайшая опасность возникает в миг победы.

НАПОЛЕОН БОНАПАРТ

Суть успешной стратегии — в умении управлять тем, что будет дальше. Восторг победы может подрвать вашу способность контролировать дальнейшее развитие событий, причем двояким образом. Во-первых, вы обязаны вашим успехом некоему паттерну, который вам, скорее всего, захочется воспроизвести в другой раз. Вы попытаетесь и дальше двигаться в том же направлении, даже не остановившись, чтобы выяснить, по-прежнему ли оно отвечает вашим интересам. Во-вторых, успех часто кружит голову и возбуждает эмоции. Вы ощущаете себя неуязвимым и совершаете агрессивные шаги, которые в конечном счете обесмысливают вашу победу. Урок прост: могущественный человек варьирует ритм и модели своей деятельности, меняет курс, приноравливается к обстоятельствам, учится импровизировать. Он не позволяет своим ногам, пляшущим в победном танце, некстати завлечь себя вперед. Напротив, он приостанавливается, мысленно отстраняется от происходящего и внимательно смотрит, куда лучше пойти. В его крови словно бы растворено противоядие, помогающее не опьяняться победой, обуздывать свои эмоции, делать мысленную остановку, как только достигнут успех. Он берет себя в руки, выделяет в своем сознании пространство для того, чтобы обдумать случившееся, изучить, какую роль в его успехе сыграли обстоятельства и везение. Как говорят в школах верховой езды,

сначала вы должны научиться управлять собой, а уж потом — лошадью.

ЗАКОН ДНЯ. Момент победы часто связан с огромным риском. Не допускайте, чтобы успех вскружил вам голову. Ничто не заменит стратегического мышления и осмотнительного планирования. Поставьте себе цель. А когда ее достигнете — на время остановитесь.

48 законов власти. Закон 47. Не улетите за намеченный рубеж. Знайте, когда остановиться, победив

ОКТЯБРЬ

Наше эмоциональное «я»

НАЛАДЬТЕ ОТНОШЕНИЯ СО СВОЕЙ ТЕМНОЙ СТОРОНОЙ



На протяжении тысячелетий наша участь была незавидна: пытаясь понять себя и собственную природу, мы по большей части шарили в потемках. Мы страдали под гнетом множества иллюзий насчет «человеческого животного», воображая, будто мы волшебным образом произошли от некоего божественного источника — не от приматов, а от ангелов. Мы считали любые проявления своей первобытной натуры, своих животных корней чем-то глубоко тревожным, таким, что следует всячески отрицать и подавлять. Мы прикрывали свои темные порывы всевозможными оправданиями и рациональными объяснениями, поэтому нечистоплотным личностям легче сходило с рук самое неблагоприятное поведение. Но вот наконец мы достигли момента, когда можно перестать сопротивляться правде о том, кто мы такие на самом деле. В этом нам поспособствует огромный объем накопленных знаний о человеческой природе. Октябрь поможет вам примириться с человеческой природой, принять тот факт, что есть поведенческие паттерны, которые вам неподвластны, и разобраться в своих первобытных корнях, чтобы они вас не погубили.

За несколько лет, прошедших после выхода моей книги «48 законов власти», я получил тысячи писем от читателей,

обращавшихся ко мне со своими проблемами. Более того, сотни людей просили меня о личной консультации.

Я серьезно обдумывал их переживания и свое собственное общение со знакомыми. И я пришел к выводу: мы, люди, таим в себе один маленький грязный секрет. Нет-нет, он не имеет ничего общего с сексуальной стороной жизни, со всякими фривольными фантазиями и прочими возбуждающими вещами. Секрет в том, что все мы страдаем — в той или иной степени. Но мы не обсуждаем эту боль. И даже не понимаем ее.

Источник этих страданий — другие люди.

Я имею в виду наши отношения с окружающими. Отношения, которые зачастую разочаровывают нас, оказываются поверхностными, не удовлетворяют. Это явление принимает разные формы. Контакты и связи между нами и теми, кого мы считаем друзьями, не слишком глубоки, а это порождает одиночество. Мы неправильно выбираем соратников и партнеров, а это влечет за собой борьбу и неприглядные разрывы. Бывает, что мы впускаем в свою жизнь какого-нибудь токсичного нарцисса, а это влечет за собой эмоциональные травмы, которые приходится залечивать годами, если их вообще удастся исцелить. Зачастую мы не способны убеждать других, побуждать их выполнять наши желания, влиять на них, заинтересовывать их собственными идеями — а это влечет за собой чувство досады и гнева.

Мы глубоко социальные животные, и именно поэтому «неправильные» социальные отношения рождают всевозможные проблемы. Они рождают депрессию. Они рождают навязчивые мысли, неспособность сосредоточиться на работе, расстройства пищевого поведения, даже серьезные телесные недуги — например, сердечно-сосудистые заболевания. Но мы замечаем лишь поверхностные проявления — одиночество, или депрессию, или физическое недомогание. Мы не видим подоплеки,

источника всего этого. Иногда мы даже не отдаем себе отчет, что страдаем от одиночества.

И вот в 2012 г. (я тогда писал «Мастерство») мне пришла в голову мысль: «Хочу, чтобы моя следующая книга помогла людям справляться с этой глубинной болью, преодолевать ее». Ведь я чувствовал, что многие читатели рассказывают мне именно об этом. Но я не хотел стряпать очередное дурацкое «пособие для саморазвития», каких полно в книжных магазинах. Такие книжонки забрасывают вас красивыми коротенькими формулами, всякими афоризмами насчет того, как уживаться с другими. Мне хотелось написать книгу так же, как я пытаюсь это сделать всегда: чтобы она хорошенько проникла в вас, чтобы она по-настоящему изменила само ваше мышление о мире, ваш взгляд на окружающих и на мир в целом.

Поставив себе эту «скромную» цель, я задал себе вопрос (я всегда так делаю, приступая к новой книге): каков источник проблемы, всей этой боли? Напрашивается ответ: как правило, мы очень плохо наблюдаем за окружающими. Мы плохо умеем слушать. Мы так погрузились в свои смартфоны, во все эти высокие технологии, которые оказались у нас в руках. Мы не обращаем внимания на происходящее вокруг. А когда все-таки обращаем, то проецируем на других собственные эмоции, собственные желания. Или же мы спешим судить людей, разбивать их на категории: такой-то — хороший, такой-то — плохой, такой-то — обаятельный и располагающий к себе, такой-то — нет.

Мы видим лишь небольшую долю того, чем человек является на самом деле. И вполне естественно, что мы неправильно понимаем других, неверно оцениваем их. А от этого возникают проблемы, мы принимаем неверные решения, вырабатываем неверные стратегии.

Но если в этом источник проблемы, значит, решение в том, чтобы просто научиться лучше наблюдать и слушать. Об этом

твердит масса книжек по саморазвитию, посвященных данной теме. Но я посчитал, что такой ответ совершенно не удовлетворяет. Мне хотелось начать не с этого.

После весьма глубоких размышлений я решил, что мне хочется задать другой вопрос. Бывают ли в нашей жизни моменты, когда мы действительно чувствуем себя иначе? Когда мы действительно обращаем на людей пристальное внимание? Когда мы действительно наблюдаем за ними? И я ответил: да, такие моменты существуют.

Прежде всего — в детстве. Дети отлично владеют искусством наблюдать. Они хорошо настроены на волну эмоций и настроений родителей, ведь от этого зависит выживание ребенка. Мошенники-виртуозы терпеть не могут детей, потому что те видят насквозь все их трюки, всю их лживость и фальшь. В детские годы каждый был великолепным наблюдателем. Но и в дальнейшем нам случается проявить такие способности. Мы приезжаем в незнакомую страну, где все так экзотично и причудливо, — и наше восприятие делается острее. Мы по-настоящему обращаем внимание на людей. Нам кажется, что они совсем другие, и мы хотим понять их. Или, скажем, мы приходим на новое место работы, мы немного волнуемся и обращаем особое внимание на всю тамошнюю мелочную властную динамику. Или возьмем очевидный пример — влюбленность. Конечно же, влюбившись, мы внимательно всматриваемся в свой предмет любви. Мы стараемся уловить мельчайшие подробности, все тончайшие сигналы, испускаемые объектом нашего увлечения, — все, что помогло бы нам понять, нравимся ли мы ему, кто он на самом деле, какой у него характер. И, наконец, (это довольно странно) нечто подобное случается, когда мы читаем по-настоящему хороший роман или смотрим великий фильм. Мы зачарованы персонажами, которых создал кто-то другой. Мы хотим проникнуть в их мир.

Что общего между всеми этими переживаниями? В такие моменты задействовано наше желание. Мы возбуждены. Мы испытываем любопытство. Мы ощущаем потребность обращать пристальное внимание на людей. От этого даже могут зависеть наши шансы на выживание. А когда мы возбуждены, когда мы испытываем любопытство, когда мы чувствуем какую-то настоящую потребность, наши глаза внезапно словно бы оживают. Мы внимательно смотрим. Мы наблюдаем. И мысленно проникаем в душу других. В такие моменты наше «я» как бы уменьшается в объеме. Можно сказать, что мы выходим за пределы себя и вступаем в мир других людей.

Обычно мы ничего такого не чувствуем. На самом деле мы, как правило, мало интересуемся окружающими. Мне очень не хочется это говорить, но ведь так и есть. Те, с кем мы имеем дело каждый день, слишком привычны и знакомы нам. Они не вызывают у нас никакого воодушевления. Нам кажется, что наши мысли, наш внутренний мир интереснее, чем мысли и внутренний мир других. И потом, у нас же собственные потребности, собственные проблемы.

И я решил: что, если написать книгу, которая вернет вас в то особое состояние, связанное с этими особыми моментами вашей жизни? Что, если благодаря мне вы опять сумеете ощутить себя ребенком? Вернуть те же ощущения, которые возникали у вас, когда вы были влюблены, или путешествовали по другой стране, или были полны возбуждения и любопытства — и по-настоящему хотели проникнуть в сознание окружающих?

Это изменило бы все. Вам больше не пришлось бы ни с того ни с сего представлять, будто вы умеете слушать или наблюдать лучше, чем обычно. Вы сами стали бы более эффективным слушателем и наблюдателем.

Но как создать такого рода магию? Увести читателя в глубь внутреннего мира окружающих. Добиться, чтобы читатель

увидел, какие фантазии таятся в других людях. И как их жизнь выглядит изнутри.

Я убежден: те, с кем вы имеете дело, гораздо интереснее, сложнее, причудливее, чем вы себе воображаете. Вы думаете, что надо отправиться в какое-нибудь экзотическое место (скажем, на Бали) или начать смотреть какой-нибудь увлекательный фильм, чтобы счесть людей интересными? О нет. У любого кассира в ближайшем супермаркете очень глубокая и насыщенная внутренняя жизнь. Все эти люди — невероятно захватывающие личности. Вы этого просто не осознаете.

Но как мне это проделать, как мне добиться того, чтобы вы начали понимать людей вместо того, чтобы позволять им причинять вам боль?

Для этого следует погрузить вас в изучение человеческой природы. Тем самым я выверну наизнанку ваше восприятие других людей — как я уже сказал, вы научитесь видеть их изнутри. А когда с моей помощью вы зайдете настолько далеко, вам уже не захочется возвращаться обратно, туда, где вы были прежде.

1 ОКТЯБРЯ

Основной закон человеческой природы

Начнем с основного закона человеческой природы. Если бы меня попросили сформулировать основной закон человеческой природы, я бы сказал так: его суть — отрицание. Мы отрицаем саму мысль о том, что мы обладаем человеческой природой. Отрицаем, что эти силы на нас действуют. Мы думаем: «Во мне нет никакой иррациональности, никакой агрессивности, я никогда не испытываю зависти, я не нарцисс. Все эти качества свойственны другой стороне, нашим противникам. Республиканцам, или спартанцам, или эфиопам. Вот они — да, они иррациональны и агрессивны. Но я-то, конечно, нет». На самом деле все мы в ходе эволюции произошли от одних корней, от одного и того же небольшого количества людей. У всех нас, по сути, такой же мозг, как у наших далеких предков. «Схема подключения» в нем примерно такая же. На эмоциональном уровне мы воспринимаем мир точно так же, как воспринимали мир древние охотники и собиратели. В этом смысле с тех пор очень мало что изменилось. А если все мы исходим от одного источника, почему лишь небольшая доля людей должна быть агрессивной или иррациональной? Нет, все мы похожи.

ЗАКОН ДНЯ. Смиритесь с тем, что по своей человеческой природе вы мало чем отличаетесь от остальных людей. Хватит пытаться отделить себя от них, сделать вид, будто вы какой-то особенный, будто вы «лучше» или «выше» них.

Законы человеческой природы. Интервью с Робертом Грином, dailystoic.com, 23 октября 2018

2 ОКТЯБРЯ

Нет ничего сильнее человеческой природы

Тогда человек станет лучше, когда вы покажете ему, каков он есть.

АНТОН ЧЕХОВ²²

Возможно, у вас возникнет соблазн счесть эти поучения несколько старомодными. «В конце концов, — возразите вы, — мы все такие утонченные, такие прогрессивные; мы далеко ушли от первобытных корней; мы переписываем свою собственную природу». На самом деле все наоборот: никогда еще мы не были сильнее подчинены человеческой природе и ее разрушительному потенциалу. Игнорируя это, мы играем с огнем. Посмотрите, как повысили нашу восприимчивость к чужим эмоциям соцсети: именно с помощью соцсетей лидеры, наиболее склонные манипулировать людьми, получают возможность контролировать нас. Посмотрите на агрессию, открыто демонстрируемую в виртуальном мире, где гораздо легче выказывать темные стороны натуры, не опасаясь последствий. Заметьте, как склонность вечно сравнивать себя с другими, завидовать лишь усилилась благодаря новообретенной возможности так быстро вступать в общение с огромным количеством людей. И наконец, посмотрите на стадные инстинкты, нашедшие для своего проявления идеальную среду: теперь так легко отыскать подходящую группу, с которой можно себя идентифицировать; легко демонизировать любых чужаков. Предрасположенность к хаосу и насилию сегодня только растет. Все объясняется просто: человеческая природа сильнее отдельного человека, сильнее любого социального или политического института. В конечном счете именно ею обусловлено все, что мы создаем, именно она и ее первобытные

корни отражаются во всех наших свершениях. Она передвигает нас по жизни, как пешки. Предпочитаете не замечать этих законов? Что ж, вам же хуже.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы отказываетесь наладить отношения со своей человеческой природой, вы обрекаете себя на подчинение неконтролируемым паттернам и на вечное ощущение растерянности и беспомощности.

Законы человеческой природы. Введение

3 ОКТЯБРЯ

Внутренняя Афина

Я страшусь не вражеской стратегии, а наших собственных ошибок.

ПЕРИКЛ

Как полагал Перикл, человеку необходимо перед чем-то преклоняться, направлять внимание на то, что он ценит превыше всего прочего. Для большинства людей это их эго; для кого-то — семья, клан, божество, народ, страна. Для Перикла это был нус. Нус — сила, пронизывающая Вселенную, создающая в ней осмысленность и порядок. Человеческое сознание по самой своей природе тянется к этому порядку; в нем источник нашего разума. Для Перикла нус, перед которым он преклонялся, воплощала в себе богиня Афины. Собственно, Афина появилась на свет из головы Зевса, что отражено в самом ее имени (Ἀθηνᾶ), которое происходит от слов, означающих «бог» (θεός) и «сознание» (νοῦς). Афина стала олицетворением одной конкретной формы нуса — чрезвычайно практичной, женственной, земной. Она — тот голос, что звучит в ушах героев, попавших в беду: она вселяет в них спокойствие, внушает им лучшие мысли о том, как достичь победы, и дает им силы для достижения цели. Афина, по сути, олицетворяла рациональность — величайший дар богов смертным, ибо лишь это качество могло напитать человеческое деяние божественной мудростью. Глас Афины всего лишь символ высшей силы, всегда присутствующей внутри вас, потенциала, который вы, возможно, ощущаете в себе в моменты особого спокойствия и сосредоточенности, когда после долгих размышлений в голову приходит оптимальная идея. Обычно у вас

нет доступа к этой внутренней высшей силе, поскольку ваш ум отягощен эмоциями.

ЗАКОН ДНЯ. Вращивайте в себе внутреннюю Афины и поклоняйтесь ей. Тогда вы станете больше всего ценить рациональность, которая и станет вашей путеводной звездой.

Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон иррациональности

4 ОКТЯБРЯ

*Анализируйте, изучайте, подвергайте
сомнению*

Точно подле вас стоит ваш двойник; вы сами умны и разумны, а тот непременно хочет сделать подле вас какую-нибудь бессмыслицу, и иногда превеселую вещь, и вдруг вы замечаете, что это вы сами хотите сделать эту веселую вещь, и бог знает зачем, то есть как-то нехотя хотите, сопротивляясь из всех сил хотите.

ФЕДОР ДОСТОЕВСКИЙ²³

Чтобы взрастить в себе «внутреннюю Афины», Перикл прежде всего должен был найти способ стать хозяином своих эмоций. Эмоции обращают каждого внутрь себя самого, заставляют отвернуться от нуса, от реальности. Мы придаем слишком много значения своему гневу или своей неуверенности. Если мы обратимся к внешнему миру и попытаемся решать реальные задачи, то увидим все сквозь призму этих эмоций, а они замутняют наше зрение. Перикл научился никогда не реагировать на события мгновенно, не принимать решений под действием эмоций. Напротив, он выработал привычку анализировать свои чувства. Обычно, вглядевшись в свою неуверенность или гнев, он видел, что они ничем не оправданы, и под этим пристальным взглядом они утрачивали смысл. Иногда ему требовалось в буквальном смысле отдалиться от бурлящего народного собрания и уединиться в своем доме, откуда он порой не выходил по несколько дней подряд, стараясь успокоиться. И рано или поздно Перикл начинал слышать глас богини Афины.

**ЗАКОН ДНЯ. Возьмитесь анализировать эмоции,
постоянно заражающие ваши идеи и решения.
Научитесь спрашивать себя: «Откуда этот гнев, эта
обида? Откуда берется эта постоянная потребность в
чужом внимании?»**

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

5 ОКТЯБРЯ

Не позволяйте успеху опьянять вас

Мы, люди, обладаем одной слабостью, которая до поры до времени дремлет в каждом из нас, но при случае способна запустить процесс самообмана так, что мы даже не будем осознавать происходящее. Эта слабость — порождение нашей естественной склонности переоценивать свои способности. Как правило, наша самооценка несколько завышена. В нас есть глубинная потребность чем-нибудь превосходить других: умом, красотой, обаянием, популярностью, добродетельностью. Она может приносить пользу. Определенная степень уверенности в себе позволяет нам браться за сложные проблемы, раздвигать границы своих предполагаемых возможностей и учиться новому. Но успех, достигнутый на каком-либо уровне — особое внимание к нам отдельного человека или группы, повышение в должности, получение финансирования для проекта, — часто заставляет нашу уверенность в себе расти слишком быстро, и разрыв между нашей самооценкой и реальностью все больше увеличивается.

**ЗАКОН ДНЯ. Достигнув в чем-либо успеха,
проанализируйте его составляющие. Найдите в нем
непременный элемент везения, отметьте роль, которую
в этом благополучном повороте событий сыграли
другие люди, в том числе ваши наставники.**

Законы человеческой природы, 11. Знайте пределы своих возможностей. Закон самовозвеличивания

6 ОКТЯБРЯ

Умейте заглянуть в собственную природу

Мы очень сложно устроены. Мы не знаем, откуда берутся наши идеи. Мы не знаем, откуда берутся наши эмоции. Но вы можете обрести в данном вопросе некоторую ясность. Вы можете начать различать свою теневую сторону. На самом деле это ваша единственная надежда. Потому что, когда вы отрицаете собственную природу, вы не осознаете, что вами правят ваши же эмоции. Вам может казаться, что вы в чем-то выше других. И вы можете, сами того не понимая, позволить своей тени вылезти наружу. Вам надо смириться с тем фактом, что 95% ваших идей и мнений на самом-то деле вовсе не ваши. Они — порождение того, чему вас научили другие, что вы читаете в интернете, что говорят и делают окружающие. Вы самый настоящий конформист, вот вы кто. Я тоже такой. И все люди такие. Вы сумеете это осознать, лишь если отдадите себе отчет в том, что эти недостатки есть и внутри вас самих. Только тогда вы сможете начать преодолевать их и использовать в конструктивных целях. Сомневайтесь, сомневайтесь, сомневайтесь. Все время задавайтесь вопросами. Не исходите из бездумного предположения, будто причина ваших чувств просто в том, что вы это чувствуете. Будто это «правильные» чувства — просто потому, что вы их испытываете. И в ходе такого процесса вы начнете понемногу становиться рациональным существом. Человеком, который способен применять эмпатию. Который способен давать окружающим адекватную оценку, но принимать их такими, какие они есть. Ваш жизненный путь станет куда более гладким, и вы станете куда более спокойным и мирным человеком, потому что

избавитесь от всего эмоционального груза. Но все это начинается со взгляда внутрь себя, с обращенных к себе вопросов и отказа от идеи, будто все ваши чувства и мысли — «правильные», «какие надо».

ЗАКОН ДНЯ. Постоянно спрашивайте себя: «Откуда я взял это убеждение?», «А это вообще так?», «Я бы с этим согласился, если бы услышал только сегодня?».

*Перестаньте считать, будто все ваши чувства и мысли — правильные.
Интервью с Робертом Грином. Quillette, 1 января 2019*

7 ОКТЯБРЯ

Что такое рациональность (простое определение)

Разумеется, сами слова «рациональный» и «иррациональный» могут иметь довольно много смыслов. Люди всегда навешивают на тех, кто с ними не согласен, ярлык «неразумных» или «иррациональных». Нам требуется простое определение, чтобы применять его как наиболее точное мерило разницы между «рациональным» и «иррациональным». Будем использовать следующий критерий. Мы постоянно испытываем эмоции, и они все время заражают наше мышление, склоняя нас к мыслям, которые нам приятны и тешат самолюбие. Для нас попросту невозможно полностью исключить свои склонности и чувства из того, что мы думаем. Люди рациональные знают об этом и умеют с помощью самоанализа и целенаправленных усилий хотя бы отчасти «вычистить» эмоции из своего мышления, тем самым противодействуя их влиянию. А вот люди иррациональные об этом не знают. Они очертя голову кидаются действовать, не потрудившись взвесить возможные последствия и осложнения. В любом случае разницу между рациональностью и иррациональностью определяет именно степень осознанности. Рациональные люди с готовностью признают, что склонны к неразумным поступкам и что должны проявлять бдительность по отношению к таким склонностям. А вот иррациональные люди, если указать им, что их решения продиктованы эмоциями, реагируют крайне эмоционально. Они не способны к самоанализу, не учатся на своих ошибках.

ЗАКОН ДНЯ. Попробуйте оценить, какое место вы занимаете в этом диапазоне между крайней рациональностью и крайней иррациональностью.

Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон иррациональности

8 ОКТЯБРЯ

Безумие групп

*Безумие единиц — исключение, а безумие целых групп, партий, народов, времен —
правило.*

ФРИДРИХ НИЦШЕ²⁴

Если вы лично предлагаете какой-то явно нелепый план, окружающие сообщат вам о его глупости и быстро спустят вас с небес на землю. Но в группе происходит обратное: складывается впечатление, что предлагаемую схему поддерживают решительно все, даже если она явно основана на сильнейшем заблуждении (например, вторжение в Ирак, которое якобы будет поддержано местным населением как освободительное). Рядом нет никаких «чужаков», которые могли бы остудить наш пыл. Всякий раз, когда вы ощутите необычную уверенность и энтузиазм по поводу какого-то плана или идеи, вы должны мысленно отстраниться и попробовать понять: может быть, на вас действует вирусный эффект группы? Если вы сумеете на минуту унять свое возбуждение, то, быть может, заметите, что используете мышление для рационального обоснования эмоций, для подкрепления уверенности, которую вы хотите ощутить.

ЗАКОН ДНЯ. **Никогда не забывайте о своей способности сомневаться, рефлексировать, рассматривать другие варианты (помимо тех, что настойчиво предлагаются вам). Ваша личная рациональность — единственная защита от безумия, которое подчас охватывает группу.**

Законы человеческой природы, 14. Сопротивляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон конформизма

9 ОКТЯБРЯ

Тлетворное влияние окружения

Человек очень сильно зависит от настроения, эмоций и даже типа мышления тех, с кем он проводит время. Безнадёжно несчастные и неизлечимо неуравновешенные люди оказывают особенно мощное «инфекционное воздействие» такого рода, поскольку их характеру и эмоциям свойственна особая напряженность. Такой человек нередко выставляет себя жертвой, и поначалу трудно разглядеть, что он сам является причиной собственных невзгод. Не успев осознать истинную природу его проблем, вы уже «заразитесь» ими. Следует понять: люди, с которыми вы водите знакомство, играют громадную роль в вашей жизни. Не связывайтесь с «заразителями» — иначе вы рискуете потратить массу ценного времени и энергии на попытки освободиться. Кроме того, в глазах остальных вы будете выглядеть «сообщниками по страданию».

ЗАКОН ДНЯ. Опасайтесь влияния со стороны людей, с которыми вы водите знакомство.

48 законов власти. Закон 10. Заражение. Избегайте несчастных и невезучих

10 ОКТЯБРЯ

Думайте своей головой

Мы, люди, принадлежим к числу тех животных, которые обычно весьма строго следуют устоявшимся правилам и условностям. Мы набираемся идей от родителей, учителей и соучеников, от прочих окружающих. И в дальнейшем мы именно по этим лекалам судим обо всем в мире. Мы перестаем думать своей головой (с появлением соцсетей положение сильно усугубилось). Мы даже боимся мыслить самостоятельно. Классический пример трусости мышления можно сегодня найти в научном мире, среди тех самых людей, которым вроде бы полагается быть самыми блистательными мыслителями. Многие из них тоже в немалой степени подверглись индоктринации, впитав определенный взгляд на мир, подход, зиждущийся на наукообразной терминологии и закостеневших принципах. Такие горе-ученые никогда не выходят за пределы этой клетки. Все, что они пишут и видят, все, о чем они думают, находится в этом маленьком пузыре убеждений, которые им привили во время обучения и подготовки. Но вы должны быть бесстрашны. Вы должны уметь освободиться от всего, во что верили прежде. Вы должны избавиться от всех стратегий, которые вы использовали раньше. От всех этих привычных, традиционных идей.

**ЗАКОН ДНЯ. Вы должны думать самостоятельно, не
сковывая себя тем, что (как вам сказали другие)
является «реальностью».**

Официальный канал Роберта Грина в YouTube, Иррациональность-2020, 29
августа 2020

11 ОКТЯБРЯ

Остерегайтесь больного самолюбия

Из всех человеческих эмоций зависть — самая неприглядная, самая коварная, самая трудноуловимая. Зависть — ощущение, что других чего-то больше, чем у нас, будь то вещи, чужое внимание или уважение окружающих. Мы убеждены, что заслуживаем того же, но ничего не можем сделать, чтобы это получить. Однако вот ведь парадокс: завидуя, мы вынуждены признаться самим себе, что уступаем другому человеку в чем-то таком, что важно для нас. Мучительно осознавать, что мы кому-то уступаем. Но еще хуже понимать, что другие отлично видят это наше чувство. Поэтому, едва ощутив первые уколы зависти, мы стараемся скрыть ее даже от себя. Нет, твердим мы себе, это вовсе не зависть: просто нам не нравится вопиющая несправедливость в распределении товаров или людского внимания, она нас огорчает и даже злит. Если подспудное чувство собственной ущербности по отношению к кому-то слишком усиливается, оно порождает враждебность, для выплеска которой недостаточно колкого замечания или насмешливой реплики. Человек, долго копящий в себе зависть, испытывает досаду, раздражение, боль. Зато праведное возмущение воодушевляет. Поступки, совершаемые из зависти и направленные во вред объекту, приносят завистнику удовлетворение, но ненадолго, поскольку он всегда очень скоро находит новые поводы для зависти.

ЗАКОН ДНЯ. Зависть, вероятно, самая неприглядная из человеческих эмоций. Так расправьтесь же с ней, прежде чем она расправится с вами. Развивайте чувство

собственной ценности, исходя из внутренних стандартов, а не на основе неустанного сравнения себя с другими.

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь большого самолюбия. Закон зависти

12 ОКТЯБРЯ

*Умейте видеть вещи в истинном свете, а не
через призму эмоций*

Вы должны относиться к своим эмоциональным реакциям на происходящее как к болезни, от которой надо исцелиться. Страх заставит вас переоценивать противника и слишком усердно обороняться. Гнев и нетерпение вынудят вас излишне спешить с реакцией, что резко сократит вам число вариантов дальнейших действий. Чрезмерная уверенность, особенно вызванная успехом, приведет к тому, что вы зайдете слишком далеко. Любовь и симпатия не позволят вам заметить предательские маневры тех, кто якобы на вашей стороне. Даже самое слабое проявление таких эмоций может повлиять на ваше видение событий, придать ему свою окраску. Единственное средство — помнить, что притягательная сила эмоций неизбежна, уметь замечать, когда она действует на вас, и находить для нее противовесы. Если вы добились успеха, проявляйте повышенную осторожность. Когда вы сердитесь, ничего не предпринимайте. Испытывая страх, осознавайте, что вы наверняка будете преувеличивать опасности, с которыми вы столкнулись.

ЗАКОН ДНЯ. Жизнь требует от нас предельного реализма. Мы должны уметь видеть вещи такими, какие они есть. И чем больше вы сможете сдерживать свои эмоциональные реакции или уравнивать их чем-то другим, тем ближе вы подойдете к этому идеалу.

13 ОКТЯБРЯ

Изменяйте обстоятельства, сменив установки

*Величайшее открытие моего поколения состоит в том, что человек может
изменить свою жизнь, изменив свое отношение к ней.*

УИЛЬЯМ ДЖЕЙМС^{[25](#)}

Рассмотрим следующий сценарий. Молодому американцу предстоит год проучиться в Париже. Он робок и осторожен, склонен к депрессии, часто страдает заниженной самооценкой, но выпавшая ему возможность по-настоящему радует его. Оказавшись во Франции, он обнаруживает, что ему трудно говорить по-французски, он делает ошибки, из-за чего парижане смотрят на него свысока, и это мешает его обучению. Оказывается, французы не отличаются дружелюбием. Погода мрачная и сырая. Еда слишком жирная. Даже знаменитый собор Парижской Богоматери вызывает у него чувство разочарования: вокруг все запружено туристами. Юноша приходит к выводу, что Париж перехвален, что на самом деле это довольно несимпатичное место. А теперь представьте себе тот же сценарий, только на месте юноши оказывается молодая женщина — экстраверт и любительница приключений. Ее не беспокоят ни ошибки во французском, ни ехидные замечания парижан. Изучение языка для нее — интересный и приятный вызов. Окружающим нравится ее настрой, он заражает их. Она обзаводится друзьями куда легче, чем наш застенчивый юноша, а чем больше общения, тем лучше французский. Погода кажется ей романтической, очень подходящей для этого города. А сам город

очаровывает и сулит бесконечные приключения. В данном случае два человека видят и оценивают один и тот же город совершенно противоположным образом. Но мир просто существует таким, каков он есть: сами по себе предметы и события не хороши и не дурны, не «правильны» или «неправильны», не уродливы или красивы. Это мы своим личным отношением добавляем в этот мир краски или отнимаем их у предметов и людей. Мы фокусируемся или на прекрасной готической архитектуре, или на раздражающих нас туристах.

ЗАКОН ДНЯ. Окружающие реагируют на нас в зависимости от нашего настроения: они могут относиться к нам дружелюбно или враждебно, и это во многом зависит от нашей собственной тревожности или открытости. Мы сами формируем основную часть воспринимаемой нами реальности, исходя из своего настроения и эмоций.

*Законы человеческой природы, 8. Изменяйте обстоятельства, сменив установки.
Закон самосаботажа*

14 ОКТЯБРЯ

Противьтесь тени

*Все наше существование — непрерывная борьба с темными силами внутри нас.
<...> Жить — значит воевать с троллями в своей душе и в своем сердце, писать
— это судить самого себя.*

ГЕНРИК ИБСЕН

Вы создаете маску, публичный образ, который подчеркивает ваши сильные стороны и прячет слабые. Вы подавляете в себе социально неприемлемые качества, которыми естественным образом обладали в детстве. Теперь вы стали необычайно милым и приятным. Но у вас имеется темная сторона, только вам и в голову не приходит признать ее существование, не говоря уж о том, чтобы исследовать ее. Она включает в себя ваши глубинные опасения и страхи, ваше тайное желание причинять боль людям, в том числе близким, фантазии о мести, подозрительность, жажду внимания и власти. Эта темная сторона преследует вас в сновидениях. Она прорывается наружу в минуты необъяснимой депрессии, необычной тревожности, непонятной обидчивости, внезапной требовательности, странной подозрительности. Она проявляется в случайных замечаниях, о которых вы потом сожалеете. А иногда эта темная сторона даже порождает деструктивное поведение. Обычно вы склонны винить в этом странном настроении или поведении обстоятельства либо других людей, однако такие случаи то и дело повторяются, поскольку вы не осознаете их источник. Основная причина депрессии и тревожности в том, что вы не даете себе в полной мере быть собой, всегда играете какую-то роль. Чтобы держать в узде эту

темную сторону, требуется немалая энергия, но иногда неприятное поведение прорывается наружу для того, чтобы снять это внутреннее напряжение.

ЗАКОН ДНЯ. Вы должны распознать темную сторону своего характера и взяться за ее изучение. Как только ее начинают подвергать пристальному рассмотрению, она теряет свою разрушительную силу.

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

15 ОКТЯБРЯ

*Создайте в себе внутреннее пространство,
свободное от влияния группы*

Если мы честно и пристально взглянемся в себя, нам придется признать: в тот момент, когда мы оказываемся в нашем рабочем коллективе или какой-то иной группе, в нас происходит перемена. Сами того не сознавая, мы легко соскальзываем в более примитивные модели мышления и поведения. Находясь среди других людей, мы естественным образом не знаем, что они о нас думают. Мы ощущаем настоятельную потребность вписаться в коллектив и начинаем подгонять свои мысли и убеждения под те представления и догмы, которые господствуют в данной группе. Мы бессознательно подражаем другим членам группы — во внешности, в речи, мышлении. Обычно нас очень беспокоит наше положение на иерархической лестнице: «Пользуюсь ли я таким же уважением, как мои коллеги?» В этих случаях в нас говорит примат: наши родичи-шимпанзе точно так же одержимы своим положением в группе. В зависимости от поведенческих паттернов, сформировавшихся в раннем детстве, в группе мы становимся или более пассивными, или более агрессивными, чем обычно, проявляя менее развитые стороны нашего характера. Чтобы успешно сопротивляться этому «сползанию вниз», к которому нас неизбежно подталкивают всевозможные группы, мы должны провести своего рода эксперимент над человеческой природой. Наша цель проста: развить в себе способность отстраняться от группы и создавать в себе ментальное пространство для независимого мышления. Мы начинаем

эксперимент с признания реального положения вещей: да, эта группа оказывает на нас мощное воздействие.

ЗАКОН ДНЯ. Будьте безжалостно честны с собой, ясно осознавая, как ваша потребность вписываться в коллектив может формировать и искажать ваше мышление. Допустим, мы испытываем тревогу или возмущение. Зададимся вопросом: родилось это чувство исключительно у нас внутри или же оно вдохновлено группой?

Законы человеческой природы, 14. Сопровствляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон конформизма

16 ОКТЯБРЯ

Тестируйте других на зависть

Корень латинского слова *invidia* («зависть») означает «пронзать испытующим взором, словно кинжалом». Первоначальное значение этого слова связывалось с «дурным глазом» и с верой в то, что взгляд может служить проводником проклятия и причинять физический вред. Глаза и в самом деле достаточно точный индикатор, но завистливая микрогримаса распространяется на все лицо. Немецкий философ Артур Шопенгауэр придумал способ быстро проводить проверку на зависть. Сообщите тому, кого подозреваете в зависти, хорошую новость о себе: вас повысили по службе, вы влюбились, издательство заключило с вами договор на книгу. Вы заметите, как на лице объекта мелькнет разочарование. Он станет поздравлять вас, но в его интонациях будет сквозить натужность и фальшь. Можно поступить и наоборот — рассказать о каких-то своих неприятностях. Вы заметите на лице слушающего неконтролируемое микровыражение злорадства. Глаза вашего собеседника на секунду вспыхивают. Завистливый человек не может не обрадоваться, когда слышит, что объекту его зависти не повезло.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы заметите такие взгляды при первых же встречах, берегитесь: возможно, в вашу жизнь пытается войти опасный завистник.

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон зависти

17 ОКТЯБРЯ

Проникнитесь духом времени

Добродетели человека и его величие принадлежат ему самому, а заблуждения — его эпохе.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЁТЕ^{[26](#)}

Вам следует коренным образом изменить собственное отношение к своему поколению. Нам нравится воображать себя автономными существами, считать, что все наши ценности и идеи рождаются в нашем сознании, а не приходят откуда-то извне. На самом деле это не так. Ваша цель — как можно лучше понять, насколько сильно дух вашего поколения и времени, в которое вам довелось жить, влияет на ваше мировосприятие. Представьте, что вы археолог, ведущий раскопки вашего личного прошлого, а также прошлого вашего поколения. Вы разыскиваете древние объекты, наблюдения, которые можно сложить вместе, чтобы они составили картину общего духа вашего поколения. Изучая собственные воспоминания, старайтесь несколько отстраняться от них, даже если испытанные когда-то эмоции очень памятливы. Ловите себя на неизбежных оценках хорошего и дурного в вашем или в следующем поколении и постарайтесь отказаться от этой привычки. Такое умение можно развить в себе с помощью практики. Формирование нового отношения к миру сыграет ключевую роль в вашем дальнейшем развитии.

ЗАКОН ДНЯ. Благодаря некоторой отстраненности и лучшему осознанию реальности вы можете стать кем-то более значительным, чем просто сторонник чужих идей

или бунтарь, восстающий против своего поколения. Вы сможете сплавить с духом времени ваше собственное отношение к миру и стать влиятельным законодателем социальной моды и трендов.

Законы человеческой природы», 17. Ловите исторический момент. Закон поколенческой близорукости

18 ОКТЯБРЯ

Мыслите как писатель

Чехов рос в большой и бедной семье. Его отец, алкоголик, беспощадно колотил всех своих детей, в том числе и юного Антона. Позже Чехов стал врачом, а писательство долгое время было для него лишь побочным источником заработка. Он применял свое медицинское образование для исследования «человеческого животного», поставив себе задачу понять, что делает нас такими неразумными, несчастными и такими опасными для других и для себя. В своих рассказах и пьесах он применяет мощное терапевтическое средство: залезает в шкуру своих персонажей и придает смысл поступкам даже самых мерзких личностей. Благодаря этому он мог простить кого угодно — даже своего отца. Его подход сводился к следующему: надо представить, что всякий человек, сколь бы изломанной ни была его натура, стал таким, каким стал, по определенным причинам, в силу логики, имеющей для него смысл. Все эти люди по-своему стремятся к самореализации, но делают это нерациональными способами. Мысленно отстранившись от них и при этом глядя на мир их глазами, Чехов демифологизировал жестоких и агрессивных людей, уменьшил их до обычных человеческих масштабов. Они больше не вызывали ненависти, только жалость.

**ЗАКОН ДНЯ. Имея дело даже с худшими типами людей,
вам следует мыслить как писатель, исследующий
человеческую натуру.**

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

19 ОКТЯБРЯ

Принимайте людей как должное

Никакое проявление низости или глупости, на которое мы наталкиваемся, не должно быть для нас поводом к унынию: мы должны получать в нем просто материал для познания, видя в нем новый вклад в характеристику человеческого рода. Тогда мы будем рассматривать его так же, как минералог — попавшийся ему очень характерный образец какого-нибудь минерала.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР²⁷

Отношения — один из главных источников эмоциональных бурь, но так быть не должно. Проблема в том, что мы постоянно судим людей, желая, чтобы они были не такими, какие они есть. Нам хочется непременно изменить их. Мы хотим, чтобы они мыслили и действовали определенным образом, чаще всего так, как мыслим и действуем мы сами. А поскольку это невозможно, мы постоянно испытываем разочарование. Лучше рассматривайте окружающих как вполне «нейтральные» явления природы вроде комет или растений. Они просто существуют. Они бывают разных видов, что делает жизнь интересной. Работайте с тем, что эти люди дают вам, не пытайтесь сопротивляться реальности, силясь их изменить. Пусть стремление понять других станет увлекательной игрой. Все это часть человеческой комедии. Люди иррациональны, но ведь и вы тоже. Принимайте человеческую природу во всех ее проявлениях. Это принесет вам успокоение и поможет наблюдать за окружающими более бесстрастно. В результате вы перестанете проецировать на них ваши собственные эмоции. Это даст вам больше равновесия и покоя, больше ментального пространства, позволяющего мыслить.

**ЗАКОН ДНЯ. Рассматривая чужие недостатки,
отмечайте, как в вас проявляются такие же изъяны.**

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

20 ОКТЯБРЯ

*Умейте заглядывать за пределы текущего
момента*

Мы склонны жить сиюминутными интересами. В этом проявляется животная составляющая нашей натуры. Первым делом мы откликаемся на то, что видим и слышим. Но мы не просто животные, привязанные к настоящему моменту. Человеческая реальность объемлет и прошлое: всякое событие связано с чем-то случившимся прежде. Всякая проблема настоящего коренится в прошлом. Человеческая реальность включает в себя и будущее. Последствия наших поступков простираются весьма далеко. Ограничивая мышление лишь тем, что предоставляют нам органы чувств, мы низводим себя до чисто животного уровня. В результате мы перестаем осознавать, почему и как происходят события. Мы воображаем, будто некая «успешная схема», просуществовавшая всего несколько месяцев, в дальнейшем будет становиться все успешнее. Мы уже не думаем о том, куда приведет запущенная нами цепь событий. Мы реагируем на то, что перед нами здесь и сейчас, видим лишь небольшой фрагмент огромного пазла. Торговцы и демагоги играют на этой слабости человеческой натуры, пытаясь обмануть нас перспективой легкой наживы и мгновенного удовлетворения наших желаний. Единственное противоядие — учиться постоянно дистанцироваться от потока сиюминутных событий, уметь расширять горизонты восприятия.

ЗАКОН ДНЯ. Вместо того чтобы бездумно реагировать на происходящее, вы должны отстраниться и обозреть все в более широком контексте. Рассматривайте любые возможные последствия каждого шага. Осознайте, что зачастую лучше ничего не предпринимать, выждать и посмотреть, как все обернется.

*Законы человеческой природы, 6. Расширяйте горизонты. Закон
недальновидности*

21 ОКТЯБРЯ

Умейте распознавать свои агрессивные порывы

Человек не является мягким и любящим существом, которое в лучшем случае способно на защиту от нападения. Нужно считаться с тем, что к его влечениям принадлежит и большая доля агрессивности.

ЗИГМУНД ФРЕЙД^{[28](#)}

Все мы отдаем себе отчет в том, что люди способны проявлять агрессию. Существуют опасные преступники, жадные и нечистоплотные дельцы, сексуальные агрессоры, а также любители вести переговоры в воинственном стиле. Но мы проводим четкое разграничение между этими случаями и собой. Наше сознание упорно не желает представлять себе некое единое пространство или спектр, когда речь идет о наших собственных эпизодах агрессии и о ее радикальных проявлениях у других людей. Более того, описывая самые яркие случаи агрессии, мы всегда исключаем из этого описания себя. Агрессивен всегда кто-то другой. «Первым начал» всегда другой. В этом одно из глубочайших заблуждений, присущих человеческой природе. Склонность к агрессии дремлет абсолютно в каждом. Мы стали доминирующим животным на планете именно благодаря агрессивной энергии в сочетании с умом и хитростью. И мы не можем изъять свою агрессивность из способов, которыми мы справляемся с проблемами, перекраиваем окружающую среду, сражаемся против несправедливости или создаем нечто масштабное.

ЗАКОН ДНЯ. Ищите признаки собственных агрессивных порывов в ваших же прошлых действиях — и изучайте, каким образом эта агрессия приводила к трениям или к успеху.

Законы человеческой природы, 16. Как увидеть враждебность под маской дружелюбия. Закон агрессии

22 ОКТЯБРЯ

Погрязшие в мелочах

Вы подавлены сложностью своей работы. Вы ощущаете потребность быть в курсе всех подробностей и мировых тенденций, чтобы лучше все контролировать, но тонете в потоке информации. Как говорится, не видите леса за деревьями. Это верный признак того, что вы утратили адекватное ощущение собственных приоритетов — перестали четко осознавать, какие факты важнее, какие проблемы или детали требуют от вас повышенного внимания. Необходимо выстроить в сознании некую систему фильтрации, основанную на шкале приоритетов и долгосрочных целях. Зная, чего вы хотите добиться в итоге, вы сумеете отделять зерна от плевел, существенное от несущественного. Быть в курсе всех до единой подробностей необязательно. Иногда нужно делегировать полномочия — поручать сбор информации подчиненным.

ЗАКОН ДНЯ. Помните: более эффективный контроль над происходящим рождается из реалистичной оценки ситуации, а именно такую оценку труднее всего проводить, когда мозг погрязает в сиюминутных мелочах.

Законы человеческой природы, 6. Расширяйте горизонты. Закон недалёковидности

23 ОКТЯБРЯ

Утраченное «я»

Ваша задача состоит в том, чтобы избавиться от косности, которая сковывает вас, когда вы чрезмерно отождествляете себя с приписываемой вам гендерной ролью. Человек способен открыть в себе немалые возможности, исследуя этот срединный диапазон между «типично мужским» и «типично женским» и играя на обмане людских ожиданий. Возвратитесь к более жестким или более мягким сторонам своего характера, которые вы подавили в себе. В отношениях с людьми обогащайте свой эмоциональный репертуар, развивайте более мощную эмпатию или проявляйте меньше покорности. Сталкиваясь с проблемой или с сопротивлением других, учитесь отвечать непривычным для себя образом: атакуйте в тех случаях, когда вы обычно защищаетесь, и наоборот. В мышлении старайтесь сочетать анализ с интуицией, чтобы развить в себе творческое начало.

Не бойтесь вытаскивать на поверхность и проявлять более чувствительные или более амбициозные стороны вашего характера. Эти подавляемые составляющие вашей натуры жаждут вырваться на свободу. Выступая в театре жизни, раздвигайте границы ваших ролей. И не беспокойтесь о том, как станут реагировать окружающие, почувствовав в вас эти изменения. Вас не так-то просто классифицировать и отнести к определенной категории, но это будет завораживать людей, и вы сможете играть на том, как они вас воспринимают, меняя это восприятие.

ЗАКОН ДНЯ. Вернитесь к более жестким или более мягким сторонам своего характера, которые вы

отбросили или подавили в себе.

Законы человеческой природы, 12. Воссоединитесь с мужским/женским началом.

Закон гендерной косности

24 ОКТЯБРЯ

Знайте, как мало вы знаете

Оставив его, я рассуждал сам с собою так. Я мудрее этого человека, ибо никто из нас, кажется, не знает ничего великого и благого, однако воображает, будто знает что-то, хотя на деле не знает ничего; я же ничего не знаю и не воображаю, будто знаю. А значит, в этой мелочи я, похоже, разумнее него, ибо я не воображаю, будто знаю то, чего на деле не знаю.

СОКРАТ

Мы часто посмеиваемся над суевериями и неразумными идеями XVII в. А представьте, как люди XXV столетия будут смеяться над нашими идеями и суевериями! Наши знания о мире ограничены, несмотря на научный прогресс. Наши представления во многом определяются предрассудками, внушенными нам родителями, культурой, современными реалиями, и их еще больше ограничивает растущая косность нашего сознания. Толика смирения, понимание того, что мы знаем далеко не все, сделает нас куда более любознательными, пробудит интерес к гораздо более широкому спектру идей.

ЗАКОН ДНЯ. Когда речь идет об идеях и мнениях, полезно воспринимать их просто как игрушки, как детали конструктора, которыми вы забавляетесь. Из одних кубиков вы строите, другие вы сбрасываете на пол, но ваш дух при этом остается гибким, склонным к постоянной игре.

*Законы человеческой природы, 7. Покоряйте людей, подтверждая их самооценку.
Закон глухой обороны*

25 ОКТЯБРЯ

Анализируя эмоции, зрите в корень

Допустим, вы злитесь. Внутренним усилием остудите и как следует обдумайте это чувство. Не спровоцировано ли оно чем-то тривиальным и не стоящим внимания? Если да, то за этим чувством таится что-то или кто-то еще. Возможно, источником вашей злости стала более неудобная эмоция, например, зависть или параноидальные опасения. Посмотрите правде в глаза. Копните поглубже, найдите триггерные точки, чтобы понять, откуда растут ноги. Возможно, разумно использовать дневник, куда вы записываете результаты самооценки, проведенной с безжалостной объективностью. Опаснее всего здесь ваше самолюбие, заставляющее неосознанно цепляться за иллюзии касательно вас самих. Не исключено, что в какие-то моменты это успокаивает, но в долгосрочной перспективе такие иллюзии превратят вас в вечно оправдывающуюся личность, не способную ни на обучение, ни на развитие. Найдите нейтральную позицию, с которой вы можете наблюдать за своими действиями с отстраненностью и даже юмором. Вскоре это станет для вас второй натурой, и, когда эмоциональное «я» вновь поднимет голову, вы заметите это, мысленно отстранитесь и отыщете нейтральную позицию.

ЗАКОН ДНЯ. Развивайте в себе привычку к глубинному анализу собственных эмоциональных откликов — и вы в конце концов станете медленно, но верно избавляться от реакций, которые не являются необходимыми.

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

26 ОКТЯБРЯ

Противьтесь упрощенным объяснениям

<...> Ибо не враг поносит меня, — это я перенес бы; не ненавистник мой величается надо мною, — от него я укрылся бы; но ты, который был для меня то же, что я, друг мой и близкий мой, с которым мы разделяли искренние беседы и ходили вместе в дом Божий <...> простерли руки свои на тех, которые с ними в мире, нарушили союз свой; уста их мягче масла, а в сердце их вражда; слова их нежнее елея, но они суть обнаженные мечи.

ПСАЛТИРЬ, 54:13–15, 21–22

Нам, людям, свойственна определенная ограниченность рассудка, вечно приносящая нам неприятности: думая о ком-то (или о чем-то, что с нами случилось), мы обычно предпочитаем наиболее простую и удобоваримую интерпретацию. Никаких полутонов: наш знакомый — однозначно хороший или однозначно плохой человек, приятный или подлый, а его намерения — благородные или гнусные; то или иное событие имеет сугубо положительный или сугубо отрицательный характер, оно полезно или вредно; мы либо радостны, либо печальны. Однако на самом деле в жизни нет настолько простых вещей. Всякий человек — смесь хороших и дурных качеств, сильных и слабых сторон. Его намерения что-то предпринять могут одновременно принести нам пользу и вред, став результатом его двойственных чувств по отношению к нам. И даже у самого положительного события есть свои негативные аспекты. Кроме того, мы часто ощущаем радость вперемешку с грустью. Мысленно упрощая вещи, мы вроде бы получаем возможность легче управляться с ними, но поскольку такое упрощение не связано с реальностью, мы постоянно обрекаем

себя на неверное понимание, неверную трактовку происходящего.

ЗАКОН ДНЯ. Чрезвычайно полезно вносить в наши суждения о людях и событиях больше нюансов, больше двусмысленности.

33 стратегии войны. Стратегия 32. Властвуйте, делая вид, будто подчиняетесь.
Стратегия пассивной агрессивности

27 ОКТЯБРЯ

Разглядите свою тень

*Мой дьявол слишком томился в клетке, слишком долго и с грозным рыканием
порывался наружу!*

ДОКТОР ДЖЕКИЛ [29](#)

Роберт Льюис Стивенсон замечательно описал закон подавления в повести «Странная история доктора Джекила и мистера Хайда», вышедшей в 1886 г. Главный герой, доктор Джекил, — весьма уважаемый, богатый врач и ученый с безукоризненными манерами, типичный образец всех добродетелей, свойственных нашей культуре. Он изобретает химический состав, преобразующий его в мистера Хайда, воплощение его тени. Ужасный Хайд не чурается убийств, изнасилований, самых безумных чувственных удовольствий. Мысль Стивенсона состоит в том, что чем цивилизованнее и нравственнее мы становимся внешне, тем больше растет потенциальная опасность нашей тени, само существование которой мы так яростно отрицаем. Выход не в том, чтобы сильнее подавлять тень и становиться все «правильнее». Нельзя изменить человеческую природу, насаждая обходительность. Насилием тут не поможешь. Не стоит также стремиться высвободить свою тень в группе: групповые настроения изменчивы и опасны. Выход в том, чтобы увидеть свою тень в действии и относиться к ней более сознательно. Трудно проецировать на других наши собственные тайные импульсы или чрезмерно увлекаться «правым делом», осознавая, какой именно механизм нас к этому побуждает.

**ЗАКОН ДНЯ. Благодаря самопознанию мы можем
отыскать способ продуктивно и творчески
интегрировать свою темную сторону в сознание. Когда
нам это удастся, мы становимся более искренними и
цельными и способны максимально использовать
энергетику, данную нам от природы.**

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

28 ОКТЯБРЯ

Приблизьтесь к предмету зависти

*Немногим людям свойственно
Друзей счастливых чтить и не завидовать.
Ведь для того, кого судьба обидела,
Удача друга — это мука новая.
Своя забота душу ест, что ржавчина,
А тут еще чужой успех оплакивай.*

ЭСХИЛ^{[30](#)}

Человек склонен скрывать свои проблемы. Мы только и слышим рассказы о триумфах, новых отношениях, блестящих идеях. Но если бы мы пододвинулись ближе и увидели семейные ссоры за закрытыми дверями или жуткого начальника в нагрузку к новой должности, у нас имелось бы меньше причин испытывать зависть. Ничто не является таким совершенным, каким кажется, и зачастую, присмотревшись внимательнее, мы понимаем, что первое впечатление ошибочно. Проведите некоторое время с семейством, которому так завидуете, — и вы начнете менять свое мнение. Если вы завидуете людям, снискавшим больше славы, нелишне напомнить себе, что рука об руку с вниманием идет немалая враждебность и смакование деталей их жизни: то и другое бывает болезненным. Богачи часто несчастливы. Почитайте о последнем десятилетии жизни Аристотеля Онассиса, и вы поймете, что колоссальное состояние принесло ему лишь бесконечные кошмары, в том числе черствых и избалованных детей. Процесс приближения протекает двояко: во-первых, попытайтесь заглянуть за глянцевый фасад, который люди являют

миру; во-вторых, представьте себе неизбежные минусы их положения.

ЗАКОН ДНЯ. Помните: мало кто так же счастлив, как это может показаться по тому образу, который он являет окружающим. Сумейте заглянуть под маску — и вы начнете ценить то, что у вас есть.

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон зависти

29 ОКТЯБРЯ

*Обуздывайте свое стремление к
самовозвеличиванию*

Можно представить новый проект как глыбу мрамора, из которой вы должны вырубить нечто прекрасное. Глыба гораздо больше вас, материал довольно неподатлив, но задача отнюдь не является непосильной. Благодаря стараниям и упорству вы сможете постепенно вырезать из бесформенного куска мрамора то, что вам нужно. Однако начать следует с выработки чувства соразмерности: цели, как правило, труднодостижимы, люди упрямы, а ваши возможности ограничены. При таком реалистичном подходе вы можете набраться терпения и приступить к работе. Но представьте, что ваш мозг страдает распространенным психологическим недугом, негативно сказывающимся на чувстве масштаба и пропорций. Вместо того чтобы считать задачу серьезной, а материал неподатливым, вы уверены, что кусок мрамора не очень велик и легко поддается обработке. Утратив ощущение соразмерности, вы полагаете, что превращение куска мрамора в законченный продукт не займет много времени. Вам кажется, что люди, которых вы пытаетесь привлечь к участию в проекте, не окажут сопротивления. Вы заранее знаете, как они откликнутся на вашу великую идею: придут в восторг. Да и вообще они нуждаются в вас и в вашей работе куда больше, чем вы в них. Это они должны вас искать, а не наоборот. Вы концентрируетесь не на том, что сами должны сделать для достижения успеха, а на том, чего вы, как вам кажется, заслуживаете. Вы предвидите, что проект привлечет много внимания, но, если у вас ничего не получится, в этом будут

виноваты другие. Можно назвать этот психологический недуг самовозвеличиванием.

ЗАКОН ДНЯ. Признайте границы своих возможностей и работайте с тем, что имеете. Не пытайтесь обнаружить в себе сверхъестественные способности. Самый надежный способ защиты от самовозвеличивания — сохранение реалистичного отношения к себе и миру.

Законы человеческой природы, 11. Знайте пределы своих возможностей. Закон самовозвеличивания

30 ОКТЯБРЯ

Миф о прогрессе

И последнее об иррациональном в человеческой природе. Не думайте, что крайние проявления иррациональности преодолеваются с помощью прогресса и просвещения. На протяжении всей истории постоянно повторяются циклы подъемов и падений уровня иррациональности. За великим золотым веком Перикла с его философией и первым пробуждением научного духа последовала эпоха предрассудков, религиозных культов, нетерпимости. То же произошло на излете итальянского Возрождения. Неизбежная повторяемость этого цикла — дань человеческой природе. Иррациональное просто меняет облик, рядится в другие одежды. Пусть мы больше не охотимся на ведьм в буквальном смысле, но в XX столетии (не так уж давно) происходили и сталинские показательные процессы, и маккартистские слушания в американском сенате, и массовые преследования во время китайской «культурной революции». Всевозможные культы возникают постоянно, в том числе культы личности и обожествление знаменитостей. Современные технологии сегодня вызывают почти религиозное рвение. Люди испытывают отчаянную потребность в вере и находят то, во что им верить, где угодно. Социологические опросы показывают, что сейчас, в XXI в., растет доля респондентов, убежденных в существовании привидений, духов и ангелов. Пока живо человечество, иррациональное будет находить для себя и рупоры, и средства распространения.

ЗАКОН ДНЯ. Рациональность могут обрести только отдельные люди, а массовые движения или технический прогресс здесь ни при чем. Если вы ощущаете свое превосходство, считаете себя выше этого, то в вашей жизни, безусловно, правит иррациональное начало.

Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон иррациональности

31 ОКТЯБРЯ

Препятствие — это вы сами

В нашем мире, где ведется игра каплевыми картами, человек должен обладать железным характером, облечься в броню, способную защитить от ударов судьбы, и снабдиться оружием, которое поможет ему проложить себе путь в борьбе с другими. Жизнь — долгая и непрерывная баталия, и на каждом шагу мы вынуждены сражаться. Вольтер весьма справедливо говорит: если мы преуспеем, то силой клинка, — и мы даже на смертном одре не выпустим из рук оружия.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР

Жизнь — битва. Жизнь — борьба. Вам постоянно придется иметь дело с неприятными ситуациями, разрушительными отношениями, опасными проектами. То, как вы станете справляться с этими трудностями, во многом определит вашу дальнейшую судьбу. Если вы впадете в смятение, запутаетесь, утратите чувство верного пути, если вы не сумеете отличать друзей от врагов, это будет лишь ваша вина. Все здесь зависит от вашего умонастроения, от того, как вы смотрите на мир. Смещение точки зрения способно превратить вас из пассивного и сбитого с толку наемника в настоящего бойца, в котором сильна мотивация и творческое начало.

ЗАКОН ДНЯ. Еще Ксенофонт сказал: препятствия на вашем жизненном пути — это не реки, не горы, не другие люди. Главное препятствие — вы сами.

33 стратегии войны. Стратегия 1. Объявите войну врагам. Стратегия поляризации

НОЯБРЬ

Человек рациональный

ВЫЯВИТЕ И РЕАЛИЗУЙТЕ СВОЕ ВЫСШЕЕ «Я»



Наше низшее «я» обычно сильнее. Его порывы тянут нас вниз, вынуждая проявлять излишне эмоциональные реакции, занимать оборонительные позиции, ощущать себя всегда правыми, чувствовать себя выше других. Оно заставляет нас гнаться за сиюминутными удовольствиями и отвлечениями, вечно избирая путь наименьшего сопротивления. Оно подталкивает нас к тому, чтобы думать как окружающие, теряться в толпе. А вот импульсы, исходящие от нашего высшего «я», мы ощущаем, когда нас словно бы вытаскивает за собственные пределы, когда мы хотим налаживать более глубокие связи с другими, по-настоящему погружаться в работу, когда мы стремимся мыслить, а не бездумно реагировать на происходящее, следовать нашему собственному жизненному пути, открывать то, что делает нас уникальной личностью. Низшее «я» — более животное, «реактивное» начало, и мы легко в него соскальзываем. Высшее же «я» — более «человечная» (в истинном смысле слова) сторона нашей природы, та ее составляющая, которая и делает нас вдумчивыми, умеющими осознавать себя и свои особенности. А поскольку этот высший импульс слабее, нам требуется немало усилий и зоркости, чтобы соединиться с ним. Вывести наружу, реализовать это идеальное «я», таящееся у нас внутри, — вот то, чего мы по-настоящему хотим, поскольку лишь при развитии этой стороны своей личности мы осознаем истинное воплощение

своего предназначения. Ноябрь поможет вам достигнуть этой цели, научив вас видеть потенциально позитивные и активные элементы, кроющиеся в вашей натуре.

Существует распространенное заблуждение насчет человеческой рациональности: многие считают, что рациональность подразумевает подавление или угнетение эмоций. Иными словами, если вы ощущаете страх, или гнев, или любовь, или ненависть, вы якобы должны растоптать в себе эти эмоции. Дескать, от них надо избавиться, чтобы стать рациональным человеком.

Если придерживаться такой позиции, рациональность видится чем-то не слишком занятым и не слишком воодушевляющим. Получается что-то вроде «здоровой еды»: да, она вам полезна, но вкус у нее не очень. Но я решительно заявляю: на самом деле все не так. Верно диаметрально противоположное. Рациональность включает в себя некоторые очень важные эмоции. Если вы их не будете испытывать, вы вообще не сумеете начать мыслить рационально.

Нейрофизиология показывает это на примере людей с повреждениями эмоциональных центров мозга. Как свидетельствуют исследования, подобные пациенты не способны принимать рациональные решения и вообще рационально мыслить.

Я могу проиллюстрировать свою идею рациональности несколькими эпизодами. Возможно, вы когда-то переживали что-то подобное.

Допустим, у вас есть план — вы хотите чего-то добиться. Скажем, написать книгу, или сбросить лишний вес, или основать предприятие. Течение вашей жизни успело вызвать у вас сильную досаду, громадное разочарование, острое нетерпение. И вы решаете: «Нет уж, хватит. Я все-таки проверну этот проект. Я создам эту компанию» (или что-нибудь такое). Вы думаете об

этом. И делаете какие-то шаги, чтобы добраться до цели. И постепенно к ней продвигаетесь.

Или, скажем, вы в разгаре неприятного развода и бьетесь за то, чтобы получить единоличное право воспитывать своего ребенка, которого очень любите. Но процесс делается все более неприглядным, и вы начинаете понимать: если так пойдет и дальше, ваш ребенок получит самую настоящую психологическую травму. И на каком-то этапе вы делаете паузу, мысленно отстраняетесь от происходящего и думаете: «Важнее всего здоровье ребенка, так что я не буду в это втягиваться. Я даже отступлю — и хорошенько подумаю о том, что будет для него лучше».

Наконец, представьте себе, что в вашей жизни есть какая-то весьма токсичная личность. Например, отъявленный нарцисс, который вечно впутывает вас в свои драмы, что вызывает у вас нешуточные страдания. И вы говорите себе: «Черт побери, как мне надоел этот тип. Я обязательно придумаю, как мне избавиться от этого нарцисса». Это непросто сделать, ведь нарцисс уже переплелся с самыми разными аспектами вашей жизни. Поэтому вы, опять же, мысленно отстраняетесь от происходящего, набираетесь самообладания и задумываетесь: «Каким образом я мог бы избавиться от этого человека?» А потом вы это делаете. Нарцисс наконец-то исчез из вашей жизни — и вы испытываете колоссальное облегчение.

Рассмотрим эти три примера немного подробнее.

В первом случае вам ужасно надоел тот факт, что вы слишком много весите или что вы не сумели добиться своих целей, не смогли осуществить ни одну мечту. Эта эмоция — досада и разочарование — подталкивает вас к тому, чтобы взяться за дело. Вначале вы рационально продумываете, как вам выбраться из этого состояния досады. Затем вы постепенно реализуете свой проект — и после его завершения испытываете сильнейшее облегчение и огромную гордость.

В случае с дележом ребенка вами движут эмпатия и любовь по отношению к вашему отпрыску. Вы беспокоитесь о нем, и любовь заставляет вас мысленно отступить назад и пройти через этот рациональный процесс. А когда все благополучно завершается, вы гораздо лучше к себе относитесь.

Или взять эту токсичную личность, проникшую в вашу жизнь. Вы полны гнева, но мысленно отступаете назад, предпринимаете ряд рациональных шагов и избавляетесь от нарцисса. И ощущаете радость пополам с облегчением.

Но если бы вы изначально не испытывали эти эмоции, вы никогда не смогли бы совершить действия, способные привести к рациональному решению. А если бы вы не чувствовали, какую внутреннюю награду приносят гордость, эмпатия, любовь, когда вы благодаря им добились чего-то, то у вас так и не возникло бы мотивации снова и снова проходить через этот рациональный процесс. Таким образом, истинная рациональность включает в себя и эмоции, и размышления. Рациональность вовсе не требует того, чтобы вы заглушали свои эмоции. Напротив, речь идет о создании замечательной гармонии между мыслительным процессом и эмоциональными, «животными» составляющими нашего естества. Важно не рассматривать путь к рациональности как нечто болезненное и аскетичное. На самом деле он пробуждает в вас невероятно приятные возможности, вызывающие огромное удовлетворение. Никакие более «маниакальные» удовольствия, которые нам норовит подсунуть мир, не сравнятся с этим чувством.

1 НОЯБРЯ

Надежда для всех нас

Несмотря на нашу ярко выраженную склонность к иррациональности, два фактора вселяют надежду. Первый и главный: на протяжении всей истории во всех культурах и цивилизациях существовали люди с высокой степенью рациональности, те, благодаря кому возможен прогресс как таковой. К этому идеалу нам и следует стремиться. В их числе — Перикл, один из правителей Древней Индии царь Ашока, римский император Марк Аврелий, королева Маргарита де Валуа в средневековой Франции, Леонардо да Винчи, Чарльз Дарвин, Авраам Линкольн, Антон Чехов, антрополог Маргарет Мид, бизнесмен Уоррен Баффетт (это лишь несколько примеров). У всех этих личностей есть сходные качества: умение реалистично оценивать себя и свои слабости; преданность истине и реальности; терпимость к окружающим; способность достигать поставленных целей. А вот второй фактор: почти всем нам случалось переживать моменты, когда уровень нашей рациональности оказывался гораздо выше обычного. Как правило, такие ситуации вызваны настроением, которое мы назовем созидательным мышлением. Допустим, нам надо реализовать проект (возможно, в жесткие сроки). Все, что мы можем позволить себе из эмоций, — это возбуждение и энтузиазм. Все прочие эмоции помешают нам сосредоточиться на работе. А поскольку нам нужно добиться результатов, мы становимся невероятно практичными. Мы фокусируемся на работе, наш ум спокоен, наше эго не вмешивается в трудовой процесс. Если

окружающие пытаются прервать нашу работу или заразить нас эмоциями, мы возмущаемся непрошеным вторжением.

ЗАКОН ДНЯ. Такие моменты — мимолетные, длящиеся от нескольких часов до нескольких недель — открывают нам наше рациональное «я», которое только и ждет, чтобы его выпустили наружу. Для этого требуется лишь определенная степень осознания и практика.

Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон иррациональности

2 НОЯБРЯ

Не попадайте в эмоциональные водовороты

Чтобы добиться успеха, вы должны подчинить себе собственные эмоции. Но даже если у вас получится всегда сохранять равновесие и самообладание, вы никогда не сумеете управлять настроением окружающих. Тут-то и кроется очень серьезная опасность. Большинство людей действует в вихре эмоций, бездумно реагируя на происходящее, то и дело порождая склоки и конфликты. Ваши самообладание и автономность будут лишь досажать им, а то и приведут их в ярость. Они попытаются втянуть вас в этот водоворот, умоляя вас занять их сторону в бесконечных баталиях, которые они ведут, или помочь им помириться с противником. Если вы уступите эмоциональным мольбам этих людей, то вскоре обнаружите, как ваше время и сознание исподволь все больше заполняются их проблемами. Не позволяйте вашему состраданию и жалости (и прочим чувствам такого рода, если они у вас есть) втягивать вас в подобные дразги. Вам никогда не победить в этой игре. Конфликты будут лишь множиться. Возможно, вы опасаетесь, как бы вас не заклеямили бессердечной личностью, но в конечном счете ваше умение сохранить свою независимость и самодостаточность принесут вам больше уважения — и поместят вас в позицию силы, где вы сможете принимать решение помогать другим уже по собственной инициативе.

ЗАКОН ДНЯ. Помните, что ваши ресурсы времени и энергии не безграничны. Каждое мгновение,

**потраченное на чужие драмы, отнимает у вас частицу
силы.**

48 законов власти. Закон 20. Никому не посвящайте себя целиком

3 НОЯБРЯ

Увеличивайте время реакции

— «Доверяй своему чувству!» — Но чувства — не первое, не исконное, за чувствами стоят суждения и оценки, унаследованные нами в форме чувств (симпатий и антипатий). Воодушевление, исходящее от чувств, есть потомок суждения в третьем колене и суждения часто неверного, а уж в любом случае не твоего собственного. Доверять своему чувству — это все равно что слушаться дедушки, бабушки и прочих пращуров больше, чем богов, живущих в нас самих: нашего разума и нашего опыта.

ФРИДРИХ НИЦШЕ³¹

Это достигается практикой и неустанным повторением. Когда какое-то событие или взаимодействие требует отклика, старайтесь мысленно отстраниться, помедлить. Возможно, для этого потребуется физически удалиться туда, где вы сможете побыть в одиночестве, не ощущая настоящей потребности отреагировать на ситуацию. А может быть, все же стоит написать гневное письмо — но не нажимать кнопку «Отправить». Утро вечера мудренее, и, не исключено, имеет смысл на день-другой отложить принятие решения. Никому не звоните, ни с кем не общайтесь, если внезапно чувствуете прилив эмоций, особенно таких, как обида. Если вы ощущаете страстное желание побыстрее завязать с кем-то рабочие отношения, нанять кого-то или быть нанятым им, мысленно отстранитесь, дайте себе время на размышление. Остудите свои эмоции. Чем дольше будете думать, тем лучше, поскольку длительные раздумья дают более широкую перспективу.

**ЗАКОН ДНЯ. Считайте это тренировкой на
сопротивляемость: чем дольше вы сопротивляетесь
желанию побыстрее отреагировать, тем больше у вас
ментального пространства, чтобы обдумать
происходящее, и тем сильнее делается ваш ум.**

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

4 НОЯБРЯ

*Пусть зависть подталкивает вас к
самосовершенствованию*

Вместо того чтобы желать вреда тому, кто достиг большего, или похитить у него «излишки», мы должны стремиться подняться на его уровень. В этом смысле зависть побуждает нас к самосовершенствованию. Может быть, стоит даже пытаться чаще бывать рядом с теми, кто стимулирует в нас подобного рода соперничество, с теми, кто несколько выше по уровню мастерства. Чтобы такой метод оказался действенным, требуется несколько психологических сдвигов. Во-первых, мы должны поверить, что можем подняться над своим обычным уровнем. Уверенность в собственной способности учиться и совершенствоваться послужит мощнейшим противоядием от зависти. Вместо того чтобы желать обладать тем, чем обладает другой человек, и от бессилия опускаться до того, чтобы вредить ему, мы почувствуем стремление получить то же своими силами и поверим, что у нас есть способности и возможности, позволяющие этого добиться. Во-вторых, мы должны разработать себе в поддержку четкую трудовую этику. Если мы будем строги к себе, неутомимы, упорны и настойчивы, то сумеем преодолеть почти любое препятствие и вырасти над собой. Ленивые и недисциплинированные люди куда более склонны к зависти.

ЗАКОН ДНЯ. Мы не в состоянии остановить механизм сравнения, который работает в нашем мозгу, так что

**лучше направить его деятельность на что-нибудь
продуктивное и творческое.**

*Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон
зависти*

5 НОЯБРЯ

Получше изучите себя

Тот, кто знает других, мудр; тот, кто знает себя, по-настоящему просветлен.

ЛАО-ЦЗЫ

Наше эмоциональное «я» питается невежеством. Как только вы поймете, как оно действует и как подчиняет своей власти, оно ослабит хватку и его можно будет приручить. Таким образом, ваш первый шаг к рациональности всегда направлен в себя. Вам нужно застигнуть эмоциональное «я» в действии. Для этого нужно разобраться, как вы ведете себя в условиях стресса. Какие ваши слабости вылезают на свет в такие моменты — стремление угождать, или унижать, или контролировать окружающих? Глубинное недоверие к людям? Рассмотрите свои решения, особенно те, которые оказались неэффективными. Видите ли вы в них паттерн — скрытую неуверенность, лежащую в основе неудач? Обратите внимание на свои сильные стороны, на то, что отличает вас от других. Это поможет вам поставить себе цели, соответствующие вашим долгосрочным интересам, а также умениям и навыкам. Зная и ценя свои отличительные особенности, вы также сможете сопротивляться воздействию стадного мышления и группового эффекта.

ЗАКОН ДНЯ. Сумеете ли вы посмотреть на себя со стороны, проникнуть взором сквозь пелену самообмана?

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон зависти

6 НОЯБРЯ

Кто виноват?

Когда в нашей жизни что-то пошло не так, мы склонны тотчас же обвинить в этом окружающих. Такова уж человеческая природа. Но пусть этим глупостям предаются другие, пусть их водят за нос, пускай они различают лишь то, что у них непосредственно перед глазами. Вы должны научиться смотреть на вещи иначе. Когда что-то идет не так (в вашей деловой, политической, личной жизни), выявите истоки происходящего: какие изначальные решения привели к этому? И наверняка окажется, что вы с самого начала неверно выбрали цель. А значит, во многом именно вы сами — проводник всего скверного, что с вами происходит. Ведя себя благоразумнее, проводя более мудрую политику, шире представляя себе будущее, вы могли бы избежать опасности. Поэтому всякий раз, когда что-то идет наперекосяк, углубже всматривайтесь в себя. Но не эмоционально (чтобы обвинить себя, а то и вволю отдаться чувству вины). Такой анализ должен привести к тому, что вы начнете свою новую кампанию с более твердой поступью и более широкими представлениями о грядущем.

ЗАКОН ДНЯ. Выявите собственную роль в своем поражении. Ее всегда можно отыскать.

*33 стратегии войны. Стратегия 12. Можно проиграть битву, но выиграть войну.
Большая стратегия*

7 НОЯБРЯ

Учитесь сорадосту

Змея, ужалив нас, думает, что причиняет нам боль и радуется этому; самое низкое животное может представить себе чужую боль. Но представить себе чужую радость и радоваться ей — есть преимущество самых высших животных.

ФРИДРИХ НИЦШЕ^{[32](#)}

Как показывает ряд исследований, злорадство тесно связано с завистью. Мы, как правило, испытываем нездоровое возбуждение или даже радость, когда у объекта нашей зависти случаются неприятности или когда он страдает. Разумнее тренировать противоположное чувство, которое Ницше называл «сорадостью», «сорадованием» (*Mitfreude*). Вместо того чтобы просто поздравлять человека с тем, что ему повезло (это легко делается, но так же легко забывается), вы должны активно пытаться разделить его радость, тем самым проявив одну из форм эмпатии. Это может показаться несколько неестественным, поскольку нашим первым ощущением в таких случаях обычно оказывается укол зависти; но, если мы научимся представлять, что испытывает другой человек, мы сумеем почувствовать его радость или удовлетворение. Это не только очищает мозг от неприглядной зависти, но и создает необычную форму взаимопонимания. Если сорадование направлено на нас, мы не просто слышим дежурные поздравления, но ощущаем искреннее воодушевление собеседника, вызванное нашей удачей, и это, в свою очередь, порождает в нас ответные добрые чувства. А поскольку сорадование встречается крайне редко, в нем таится огромная сила, способная объединять людей.

ЗАКОН ДНЯ. Учитесь интернализировать радость других. Тем самым мы наращиваем и собственную способность испытывать эту эмоцию применительно к своему опыту и впечатлениям.

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон зависти

8 НОЯБРЯ

Высшее терпение

Время — искусственное понятие, которое мы сами придумали для того, чтобы безграничность вечности и бесконечность Вселенной казались нам более выносимыми, более «человеческими». А поскольку мы сами изобрели идею времени, мы можем придавать ему различные формы, устраивать с ним разные фокусы. Для ребенка время — нечто долгое, медленное, растягивающееся почти беспредельно. А взрослому кажется, что время летит устрашающе стремительно. Таким образом, время зависит от нашего восприятия, а мы уже знаем, что свое восприятие можно сознательно изменять. Вот главное, что следует понять, обучаясь искусству управления временем. Если наша внутренняя сумятица, порожденная эмоциями, обычно ускоряет наше личное, субъективное время, из этого следует, что, обрета контроль над своими эмоциональными откликами на происходящее, мы сильно замедлим субъективное течение времени. Как правило, изменив этот подход к событиям, мы начинаем более широко воспринимать грядущее. Нам открываются возможности, которые отсекали страх и гнев. И в результате нам легче научиться терпению, а это важнейшее требование, когда вы осваиваете искусство управления временем.

Пусть у окружающих никогда не складывается впечатление, будто вы спешите. Спешка выдает неумение контролировать себя — и контролировать время. Всегда кажитесь терпеливым, делая вид, что вы знаете: все рано или поздно придет. Станьте кем-то вроде сыщика, выискивающего правильный момент. Умейте почуять дух времени, те веяния и тренды, которые вознесут вас на

вершину власти. При этом учитесь отстраняться, когда время еще не «приспело», и наносить стремительно-мощный удар, когда момент созреет.

ЗАКОН ДНЯ. Тренируйте в себе терпение. Возникла настоящая проблема? Подождите денек, прежде чем бросаться ее решать.

48 законов власти. Закон 36. Освойте искусство управление временем

9 НОЯБРЯ

*Конструктивно используйте свое стремление
к самовозвеличиванию*

Самовозвеличивание — форма первородной энергии, которой обладаем мы все. Она побуждает хотеть большего, стремиться к тому, чтобы другие ценили нас. Проблема не в самой энергии, а в том, на что мы ее направляем. Возвеличивая себя, мы представляем собственную персону более значительными, чем на самом деле. Можно назвать это фантазирующим самовозвеличиванием, потому что в его основе лежат наши фантазии и искаженное представление о себе. Фантазирующее самовозвеличивание заставляет нас перескакивать с одной фантастической идеи на другую, воображая внимание, которое вы получите, но так и не воплощая ни одну из этих идей. Вы должны поступать наоборот. Развивайте в себе привычку полностью концентрироваться на одном-единственном проекте. Выбирайте цель, которую сравнительно легко достичь, причем не за годы, а за месяцы. Этот путь надо разбить на мелкие шаги, ведущие к достижению микроцелей. Вы должны войти в состояние потока, когда ваше сознание все больше поглощено работой, так что идеи станут возникать у вас в самое необычное время. Если вы не поймаете ощущение потока, то неизбежно станете разбрасываться, пытаясь выполнять множество задач одновременно, и утратите сосредоточенность. Ваш проект может не иметь отношения к тому, что вы делаете в рамках основной работы. Дело тут не в количестве часов, а в сосредоточенных и постоянных усилиях. В этой связи важно то, что этот проект должен требовать от вас умений и навыков, которые у вас уже

имеются или которыми вы только овладеваете. Ваша цель — увидеть, что ваше мастерство постоянно совершенствуется, и вы, безусловно, этого добьетесь благодаря глубокой сосредоточенности. В итоге повысится и уверенность в себе. Этого должно быть достаточно, чтобы вы продолжали успешно продвигаться вперед.

ЗАКОН ДНЯ. Не позволяйте себе мечтать о других проектах, маячащих на горизонте. Вы должны направлять энергию самовозвеличивания в конструктивное русло, как можно глубже погружаясь в конкретную работу.

Законы человеческой природы, 11. Знайте пределы своих возможностей. Закон самовозвеличивания

10 НОЯБРЯ

Преодолевая «племенную» ограниченность

Тоталитаризм — и трайбализм (стремление к племенному обособлению) — уходит корнями в самые глубинные и первобытные составляющие нашей натуры, однако теперь ему на подмогу пришли технологические возможности, не снившиеся диктаторам прошлого, так что он становится гораздо опаснее. То, что тысячелетия назад позволяло группе людей сохранять тесную сплоченность и выживать, сегодня может с легкостью привести к вымиранию человека как биологического вида. Племена кажутся, что присутствие врага угрожает самому его существованию. Компромиссы почти невозможны. Поэтому между племенами могут вспыхивать гораздо более напряженные и даже кровавые стычки. Будущее человечества, скорее всего, во многом зависит от нашей способности преодолеть это стремление разбиваться на враждующие племена, способности осознать, что судьба каждого из нас тесно переплетена с судьбой остальных людей на планете. Все мы принадлежим к одному биологическому виду, все мы — потомки одних и тех же первобытных людей, братья и сестры. Наши различия по большей части иллюзорны. Вечное выдумывание различий — одна из составляющих психоза, который так часто возникает в группе. Мы должны воспринимать себя как одну большую реальную группу и на глубинном уровне ощущать свою принадлежность к ней. Чтобы решать созданные нами же самими проблемы, угрожающие сегодня человечеству, требуется сотрудничество гораздо более высокого уровня, чем взаимодействие между «соплеменниками», и по-хорошему прагматичный дух, которого так не хватает племен. Это не

значит, что нужно положить конец разнообразию культур и богатству красок. На самом деле группа даже поощряет внутреннее разнообразие.

ЗАКОН ДНЯ. Вывод прост: основной и главной группой, к которой мы принадлежим, является все человечество. Таково наше неизбежное будущее. Все прочие варианты влекут нас назад и слишком опасны.

Законы человеческой природы, 14. Сопровитляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон конформизма

11 НОЯБРЯ

Взойдите на гору

Мы, люди, обычно заперты в клетке текущего момента. Иными словами, мы как бы обитаем у подножия горы. То, что наиболее очевидно для нашего взгляда, — люди вокруг нас, окружающий «густой лес», — дает нам ограниченное, искаженное представление о реальности. Течение времени подобно медленному восхождению на гору. Сиюминутные эмоции, которые мы ощущали так ярко и остро, с течением времени ослабевают; мы теперь можем несколько отстраниться и увидеть многое куда яснее. Чем выше мы поднимаемся со временем, тем больше информации мы добавляем к этой картине. То, что мы видим через три месяца после события, менее точно, чем картина, которая сложится у нас в сознании через год. На животную составляющую вашей природы обычно сильнее всего воздействует то, что вы видите и слышите в данный момент: последние новости и модные течения, мнения и поступки окружающих, все, что кажется вам наиболее ярким и драматичным. Вот почему мы так часто оказываемся жертвами заманчивых схем, сулящих быстрые результаты и легкую наживу. Тот же механизм заставляет вас чересчур остро реагировать на нынешние обстоятельства, впадая в чрезмерный восторг или в ненужную панику, когда события принимают тот или иной оборот. Ваши глаза должны быть устремлены на более масштабные тренды, которые по-настоящему правят событиями, на то, что не сразу открывается взору. Никогда не теряйте из виду свои долгосрочные цели. Сумев подняться над обыденностью, вы

обретете терпение и ясность взгляда, что позволит вам достичь почти любой цели.

ЗАКОН ДНЯ. Учитесь искусственно воспроизводить эффект протекания времени, стараясь шире взглянуть на текущий момент.

*Законы человеческой природы, 6. Расширяйте горизонты. Закон
недальновидности*

12 НОЯБРЯ

Нарушайте общепринятые нормы

На протяжении столетий, вплоть до сегодняшнего дня, самой мощной социальной конвенцией является традиционное распределение гендерных ролей. То, что могут делать и говорить мужчины, а что — женщины, подвергалось контролю настолько жесткому, что иногда кажется, будто здесь отражены скорее биологические различия. Женщин общество призывает вести себя особенно любезно и приветливо. Они ощущают на себе постоянное давление, побуждающее придерживаться таких «норм», и ошибочно считают, что это нечто естественное, биологически обусловленное. Некоторые наиболее влиятельные женщины в мировой истории сознательно разрушали эти кодексы и стереотипы: в искусстве — Марлен Дитрих или Жозефина Бейкер, в политике — Элеонора Рузвельт, в бизнесе — Коко Шанель. Они вытаскивали наружу свою тень и демонстрировали ее, ведя себя по-мужски, смешивая и путая гендерные роли. Жаклин Кеннеди обрела колоссальную власть именно потому, что намеренно не соответствовала привычному образу супруги политика. В характере Жаклин имелась ярко выраженная «злая» составляющая. Если ей кто-то не нравился, она демонстрировала это достаточно откровенно. Казалось, ее мало заботит, что думают о ней другие. И она произвела в обществе настоящую сенсацию именно благодаря естественности, которую излучала. В целом считайте такое поведение своеобразной формой экзорцизма. Как только вы покажете свои желания и импульсы, они перестанут таиться в темных углах вашей личности, извиваясь и коварно действуя исподтишка.

ЗАКОН ДНЯ. Продемонстрируйте свою тень. Выпустите наружу своих бесов и тем самым упрочьте свое присутствие в мире как откровенного, целостного человека.

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

13 НОЯБРЯ

С радостью терпите дураков

Вы не можете повсюду поспеть, сражаться со всеми. У вас ограниченные запасы времени и энергии, поэтому надо научиться беречь их. Истощение и досада способны лишить вас присутствия духа. Мир полон глупцов — тех, кому не терпится всеми правдами и неправдами добиться результатов, кто вечно держит нос по ветру и не в состоянии ничего увидеть дальше этого самого носа. Вы встречаете их везде: это и нерешительный начальник, и коллега-торопыга, и истеричный подчиненный. Когда вам приходится работать бок о бок с дураками, не пытайтесь с ними бороться. Лучше относитесь к ним как к детям или домашним животным: они попросту не столь важны, чтобы влиять на ваше внутреннее равновесие. Способность сохранять жизнерадостность в обществе дураков — важное умение.

ЗАКОН ДНЯ. Умейте эмоционально отстраняться от дураков. В глубине души вы можете смеяться над их глупостью, но иногда потакайте дурням, если речь идет об их сравнительно безобидных идеях.

33 стратегии войны. Стратегия 3. Не теряйте присутствия духа среди вихря событий. Стратегия уравнивания

14 НОЯБРЯ

Демонстрируйте благородные качества

Не важно, в какой исторический период мы с вами живем: есть определенные черты, которые всегда рассматриваются как позитивные. Вы должны уметь демонстрировать их. К примеру, образ святого, светоча милосердия и благородства никогда не выйдет из моды. Конечно, в наши дни этот образ наполнен иным содержанием, нежели, скажем, в XVI в., но суть осталась неизменной: вы воплощаете в себе то, что считается хорошим, и ведете себя безупречно. В современном мире это означает, что вы должны являть себя окружающим как человека прогрессивного, чрезвычайно толерантного, открытого всему новому. Люди должны видеть, что вы щедро поддерживаете разного рода благие начинания как финансово, так и в соцсетях. Демонстрация искренности и честности всегда хорошо срабатывает. Достаточно несколько раз публично признать свои слабости и уязвимые места. По каким-то причинам люди склонны всегда воспринимать проявление скромности как искренность. Научитесь время от времени склонять голову и казаться смиренными. Если предстоит грязная работа, пусть ее делают другие. А ваши руки всегда должны быть чисты. Не стоит открыто строить из себя коварного лидера наподобие Макиавелли: такой подход срабатывает лишь на экране телевизора.

ЗАКОН ДНЯ. Люди в основном судят о других по внешним признакам, поэтому учитывайте это, надевая на себя нужные маски. Образ смиренника, даже «праведника», всегда срабатывает. Но старайтесь не

**выглядеть лицемерами и не демонстрируйте
собственное превосходство.**

Законы человеческой природы, 3. Загляните под маску. Закон лицедейства

15 НОЯБРЯ

Воспитывайте в себе великодушие

Некоторые травмы и обиды мы несем с собой с раннего детства и с возрастом накапливаем все больше разочарований и огорчений в социальной жизни. Нас часто преследует чувство собственной никчемности, ощущение, что мы ничего хорошего не заслуживаем. Мы нередко серьезно сомневаемся в себе. Эти эмоции могут порождать навязчивые мысли, оккупирующие сознание. В итоге все получаемые нами впечатления выливаются в попытки справиться с тревогами и разочарованиями. Чтобы заглушить эту боль, мы порой обращаемся к алкоголю или приобретаем другие сомнительные привычки. Сами того не сознавая, мы вырабатываем в себе негативное и опасливое отношение к жизни. И оно становится тюрьмой, в которую мы заточили себя сами. Но ведь необязательно поступать именно так. Мы можем обрести свободу. Эта свобода возникает в первую очередь благодаря тому, что мы воспитываем в себе великодушие по отношению к другим и к себе. Принимая людей такими, какие они есть, стараясь понять их и, может быть, даже полюбить именно за особенности их человеческой природы, мы освобождаем свое сознание от навязчивых и мелочных эмоций. Перестаем бездумно и мгновенно реагировать на все, что делают и говорят другие. Отстраняемся от происходящего, перестаем принимать все на свой счет. Тем самым мы освобождаем ментальное пространство для более высоких целей и задач. Ощувив вдохновляющую силу нового отношения к жизни, мы непременно захотим распространить его как можно шире.

ЗАКОН ДНЯ. Если мы великодушны по отношению к себе и к другим, люди тянутся к нам и хотят разделить наш настрой.

Законы человеческой природы, 8. Изменяйте обстоятельства, сменив установки.
Закон самосаботажа

16 НОЯБРЯ

Поставьте свою тень себе на службу

С ранних лет Авраам Линкольн имел склонность к самоанализу, и чаще всего он размышлял над своеобразным раздвоением своей личности. С одной стороны, в его характере присутствовало честолубивое начало, с другой — чувствительность, из-за которой он часто испытывал подавленность. И то и другое вызывало в нем дискомфорт. Грубая сторона его натуры обнаруживалась, например, в том, что он обожал бокс и любил как следует потрепать соперника на ринге. А в сфере юриспруденции и политики он нередко применял весьма язвительный юмор. Что же касается мягкой стороны его натуры, то Линкольн обожал поэзию, питал невероятную любовь к животным и не мог смотреть на проявления физической жестокости. В худшие моменты он погружался в глубочайшую меланхолию и размышления о смерти. В целом ему казалось, что он слишком чувствителен для сурового мира политики. Но вместо того, чтобы отрицать существование этой черты в своем характере, Линкольн направил ее на выработку мощнейшей эмпатии. Его очень печалила гибель множества людей во время Войны Севера и Юга, и он прилагал колоссальные усилия для того, чтобы как можно раньше положить конец кровопролитию. Линкольн не проецировал на Юг негативные качества, но с сочувствием относился к тяготам, переживаемым южанами, и планировал заключить мирный договор, не включающий карательных мер. Кроме того, президент использовал эти стороны своей личности для развития в себе самоиронии: Линкольн часто подшучивал над своей уродливостью, тонким

голосом и склонностью к мрачным раздумьям. Признавая столь разноречивые качества, он создавал впечатление невероятной аутентичности. Люди могли отождествлять себя с ним как ни с каким другим политическим лидером в истории страны.

ЗАКОН ДНЯ. Ваша цель должна состоять в том, чтобы не только в полной мере признать свою тень, но и стремиться интегрировать ее в свою личность. Так вы обретете аутентичность, притягательную для других людей.

Законы человеческой природы, 9. Противьтесь тени. Закон подавления

17 НОЯБРЯ

Уравновешивайте воображение и реальность

Ваш проект начинается с идеи. По мере того как вы ее оттачиваете, вы позволяете своему воображению свободный полет, допуская самые разные возможности и варианты. В какой-то момент вы переходите от стадии планирования к стадии исполнения задуманного. Теперь вам следует активно искать обратную связь, собирать критические отзывы от тех, кого вы уважаете, и от вашей целевой аудитории. Вам необходимо услышать о недостатках и нестыковках в вашем плане, поскольку это единственный путь к совершенствованию вашего мастерства. Если же проект не принесет ожидаемых результатов или же задача останется нерешенной, примите это с готовностью — как лучший способ научиться новому. Глубоко проанализируйте то, что вы сделали неправильно, и при этом будьте к себе как можно более безжалостны. А потом, получив отклики и проанализировав результаты, можете вернуться к этому проекту или затеять новый, опять дав волю воображению, но уже с учетом того, чему вас научил полученный только что опыт. Процесс можно повторять без конца и каждый раз с радостью отмечать, что вы все больше совершенствуетесь. Но, если вы застрянете на стадии воображения, плоды ваших трудов, скорее всего, окажутся оторванными от реальности и будут нести на себе явный отпечаток самовозвеличивания. Впрочем, если вы будете лишь прислушиваться к отзывам окружающих и стараться, чтобы ваша работа полностью отражала чужие пожелания, результаты вашей деятельности окажутся скучно-традиционными и пресными. Постоянно поддерживая диалог между реальностью (откликами

других) и своим воображением, вы наверняка создадите нечто по-настоящему полезное и действенное.

ЗАКОН ДНЯ. Если вы будете поддерживать циклический процесс взаимодействия между своим воображением и откликами окружающих, ваш продукт будет не только уникальным, но еще и интересным для аудитории: оптимальная комбинация.

Законы человеческой природы, 11. Знайте пределы своих возможностей. Закон самовозвеличивания

18 НОЯБРЯ

Фокусируйтесь на том, что вовне

Мы, люди, по природе своей сосредоточены на себе и почти все время фокусируемся на чем-то внутреннем — на своих эмоциях, психологических травмах или фантазиях. Вам нужно развить в себе привычку по возможности поступать наоборот. Для этого есть три способа. Во-первых, совершенствуйте умение слушать, погружаться в слова и невербальные сигналы других. Слушая собеседника, учитесь читать между строк. Старайтесь улавливать его настроение и потребности, чувствовать, чего ему не хватает. Не принимайте улыбки и одобрительные взгляды за чистую монету: пытайтесь углядеть подспудное напряжение или восхищение. Во-вторых, из всех сил старайтесь завоевать уважение. Не следует полагать, будто оно причитается вам изначально. Сосредоточьтесь не на собственных чувствах и не на том, что вам якобы должны окружающие в силу вашего общественного положения и величия (это «взгляд внутрь»). Заслужите их уважение, относясь с пониманием к нуждам каждого и доказав, что вы трудитесь ради их блага. В-третьих, вам надо осознать, что лидерство сопряжено с колоссальной ответственностью. Всякий раз, принимая решение, вы обязаны учитывать, как оно скажется на благополучии группы. Ваш главный мотив не привлечение к себе внимания, а выдача лучших возможных результатов, затрагивающих как можно больше людей. Вы погружаетесь в работу, забыв о самолюбии. Вы ощущаете глубинную, «нутряную» связь с коллективом, и его судьба тесно переплетена с вашей.

ЗАКОН ДНЯ. Если от вас исходит такое отношение к миру, люди почувствуют это и раскроются навстречу вашему воздействию. Они станут тянуться к вам по простой причине: редко встретишь человека, столь чуткого к настроению других и так сильно сосредоточенного на реальных результатах.

Законы человеческого природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон непостоянства

19 НОЯБРЯ

Судьба

Истинное «я» каждого — его ум. А следовательно, вы тоже бог. Ибо не бог ли тот, кто движется, чувствует, помнит, взирает в будущее, властвует, управляет и руководит телом, которым владеет, — в точности как Верховный Бог управляет Вселенной. Подобно тому, как этот эфирный Вседержитель распоряжается Вселенной, которая отчасти смертна, ваш вечный дух правит вашим бренным телом.

ЦИЦЕРОН

В древности многие великие вожди, например Александр Македонский или Юлий Цезарь, всерьез верили, что ведут свой род от богов и поэтому сами являются полубогами. Эта вера порождала мощное чувство уверенности в себе, которое легко улавливали и признавали другие. И это становилось самореализующимся пророчеством. Вам, конечно, не стоит предаваться подобной мании величия, но ощущение, что вы предназначены для чего-то необыкновенного и важного, придаст вам дополнительную стойкость в случае, если вам противодействуют. Вы не станете интернализировать сомнения, возникающие в такие моменты. Вы преисполнитесь предприимчивости. Вы будете постоянно пробовать новое, даже порой идти на риск, будучи уверены, что быстро оправитесь от поражения и что вам предначертано добиться успеха.

ЗАКОН ДНЯ. Вы предназначены судьбой для великих свершений. Пребывая в таком убеждении, вы можете создать своего рода самоподдерживающуюся динамику.

Законы человеческой природы, 8. Изменяйте обстоятельства, сменив установки.
Закон самосаботажа

20 НОЯБРЯ

Умейте концентрироваться и правильно выбирать приоритеты

Ничто нам по-настоящему не принадлежит кроме времени, зато время имеется даже у того, кто более ничем не обладает. Столь же несчастен тот, кто растрачивает свою бесценную жизнь на бездумную деятельность, как и тот, кто делает слишком много важной работы.

БАЛЬТАСАР ГРАСИАН

Кое-какие виды деятельности — пустая трата времени. Некоторые личности, не отличающиеся возвышенностью натуры, будут стремиться утянуть вас на дно. Вы должны избегать таких людей. Всегда имейте в виду свои долгосрочные и краткосрочные цели, сохраняйте сосредоточенность и бдительность. Позволяйте себе роскошь исследования неведомого, свободный творческий поиск — но за этим всегда должна стоять определенная цель.

**ЗАКОН ДНЯ. В мире, полном отвлекающих факторов,
вы должны сосредоточиваться и правильно
выстраивать приоритеты.**

Законы человеческого природы, 15. Пусть за вами следуют добровольно. Закон непостоянства

21 НОЯБРЯ

Налаживайте связи с тем, что ближе

Жизнь коротка, и запас нашей энергии ограничен. Ведомые жаждой обладать, мы порой тратим очень много времени на бесплодные поиски и бессмысленные перемены. Существует общее правило: не следует постоянно ждать и надеяться на лучшее. Старайтесь извлечь как можно больше из того, что у вас уже есть. Вас манит реальность. Когда вы мысленно погружаетесь в самое близкое, а не самое далекое, это порождает совсем иное ощущение. Вы всегда можете углубить связи с теми, кто уже и так принадлежит к кругу вашего общения. В людях, с которыми вы имеете дело, есть много такого, чего вы никогда не узнаете, и одно это может стать источником бесконечного изумления. Вы можете глубже погружаться в среду, в которой уже находитесь. Место, где вы живете, имеет долгую историю, и вы можете углубиться в ее изучение. Лучше узнавая свою среду, вы будете обнаруживать все больше возможностей для того, чтобы подчинить ее себе, приобрести здесь определенную власть. Да и в вас самих есть таинственные уголки и закоулки, которых вам никогда не понять в полной мере. Пытаясь как можно лучше узнать себя, вы можете стать подлинным хозяином собственной природы, перестав наконец быть ее рабом. А в вашей работе содержатся поистине безграничные возможности для совершенствования и новшеств, бесчисленные вызовы для воображения. Все это и есть для вас самое близкое, именно из этого состоит ваш реальный, а не выдуманный мир.

ЗАКОН ДНЯ. В конечном счете то, чего вы должны наиболее алчно желать, — это углубленная связь с реальностью. Такая связь принесет вам спокойствие, сосредоточенность и практическую, действенную способность менять то, что возможно изменить.

*Законы человеческой природы, 5. Станьте ускользающим объектом желания.
Закон тяги к обладанию*

22 НОЯБРЯ

С готовностью принимайте все, что с вами происходит

Когда, например, кто-нибудь завидует интересным приключениям, встретившимся в жизни другого лица, надлежало бы скорее завидовать тому дару концепции, в силу которого приключения эти получают значительность, какую они имеют в описании испытавшего их: ведь одно и то же происшествие, представляющееся столь интересным для высокоодаренного интеллекта, в представлении плоской дюжинной головы принимает вид самого пустого случая из повседневной жизни.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР^{[33](#)}

К 1928 г. Джоан Кроуфорд уже добилась немалого успеха в Голливуде, но ее все больше огорчал узкий диапазон предлагаемых ролей. Она видела, как ее обгоняют другие, менее талантливые актрисы. Она решила высказать свое мнение одному из самых могущественных продюсеров кинокомпании MGM — Ирвингу Тальбергу. Она не понимала, что Тальберг воспримет это как недопустимую дерзость, не знала, что он мстительный и злопамятный. В результате он предложил ей роль в вестерне, отлично зная, что подобная участь стала тупиком для карьеры многих актрис. Джоан усвоила этот урок и решила с готовностью принять судьбу. Она заставила себя полюбить этот жанр. Она стала искуснейшей наездницей. Она прочитала массу литературы о Диком Западе. Если именно это требуется, чтобы продвинуться вперед, Джоан станет лучшей исполнительницей ролей в вестернах. А если и не станет, то по крайней мере расширит свой актерский диапазон. В дальнейшем она именно так относилась к своей работе. Каждую неудачу она воспринимала как шанс расти и развиваться.

**ЗАКОН ДНЯ. С готовностью принимайте все
препятствия, которые встретятся вам на пути.
Относитесь к ним как к жизненным урокам,
помогающим вам стать сильнее.**

*Законы человеческой природы, 8. Изменяйте обстоятельства, сменив установки.
Закон самосаботажа*

23 НОЯБРЯ

Восхищайтесь человеческим величием

Восхищение — диаметрально противоположность зависти: мы признаем чужие достижения, радуемся им, и при этом наша уверенность в себе ничуть не страдает. Мы не скрываем, что соглашаемся с чьим-то превосходством в области искусства, науки, бизнеса, но оно нас ничуть не огорчает. Однако этим дело не ограничивается. Признавая за кем-то величие, мы видим в нем торжество высочайших способностей нашего биологического вида. Мы сорадуемся лучшему в человеческой природе. Мы разделяем гордость за великие человеческие свершения. Подобное восхищение возвышает нас над мелочностью повседневной жизни и оказывает успокаивающее воздействие.

ЗАКОН ДНЯ. Хотя восхищаться, не завидуя, легче всего теми, кого нет в живых, мы должны попытаться включить в наш пантеон хотя бы одного из ныне живущих людей. Если мы достаточно молоды, такие объекты восхищения могут хотя бы в какой-то степени служить образцами для подражания.

Законы человеческой природы, 10. Остерегайтесь больного самолюбия. Закон зависти

24 НОЯБРЯ

Поддайтесь групповому порыву вверх

Реальность такова: группа существует для того, чтобы делать конкретную работу. У нее есть для этого определенные ресурсы: труд тех, кто входит в группу, финансовые средства, имеющиеся в ее распоряжении, и т.п. Коллектив действует в определенной среде, где конкуренция, как правило, очень высока. Более того, эта среда постоянно меняется. Здоровая группа обращает внимание на работу, на то, чтобы эффективно использовать ресурсы и успешно адаптироваться к неизбежным переменам. Не тратя времени на бесконечные интриги, такой коллектив может добиться вдесятеро большего, чем плохо функционирующая группа. Он дает возможность всем работающим в нем проявить лучшие качества — эмпатию, умение взаимодействовать с другими людьми на высоком уровне.

Мы привыкли придавать огромное значение психологическому здоровью отдельного человека, размышлять о том, как психотерапевт мог бы помочь ему. Но мы редко задумываемся о том, что само пребывание в неправильно функционирующей группе может расшатать психику человека. Впрочем, есть и обратный эффект: участвуя в деятельности хорошо функционирующей группы, мы сами можем сделаться здоровыми. Такое запоминается надолго и меняет нашу жизнь. Мы обретаем уверенность в своих способностях, ведь такой коллектив всегда вознаграждает их. Мы ощущаем истинную связь с реальностью. Нас захватывает групповой порыв вверх. Наш заряд энергии обусловлен ощущением связи с другими — с нашими коллегами, которые работают с таким же энтузиазмом.

ЗАКОН ДНЯ. Вы должны выработать в себе глубинное понимание того, как группа воздействует на ваше мышление и эмоции. Поняв это, вы сможете выбрать для себя такую группу, которая подталкивает вас вверх, а не тянет вниз.

Законы человеческой природы, 14. Сопровивляйтесь, когда вас тянут вниз. Закон конформизма

25 НОЯБРЯ

Обратите себялюбие в эмпатию

Нам кажется, что мы понимаем окружающих и без особых дополнительных усилий. Жизнь не всегда проста, и у нас вечно масса других дел. И вообще мы ленивы и предпочитаем полагаться на готовые суждения. Но это *вправду* вопрос жизни и смерти, и наш успех *вправду* зависит от того, насколько мы сумеем развить в себе эти навыки. Мы попросту не осознаем этого, поскольку не видим связи между проблемами, возникающими в жизни, и нашим вечным ошибочным прочтением настроений и намерений окружающих, которое, в свою очередь, ведет к бесконечным упущенным возможностям. Таким образом, важнее всего сделать первый шаг: понять, что у вас есть замечательный социальный инструмент, которым вы не пользуетесь, — эмпатия. Лучший способ его увидеть — испробовать в действии. Прекратите нескончаемый внутренний монолог и начните обращать более пристальное внимание на окружающих. Настраивайтесь на волну меняющегося настроения отдельных людей и групп. Старайтесь считывать психологические особенности каждого человека и разбираться в мотивах его поступков. Попробуйте встать на его точку зрения, войти в его мир, систему ценностей. И вы внезапно поймете, что существует целая вселенная невербального поведения, о которой вы даже не подозревали. Эффект будет поразительный — как если бы ваши глаза внезапно научились видеть ультрафиолетовый свет. Едва ощутив в себе эту силу, вы *почувствуете* ее важность, и это пробудит вас для новых социальных взаимодействий.

ЗАКОН ДНЯ. Все мы самовлюбленные нарциссы, кто-то в большей степени, кто-то в меньшей. Одна из наших задач в жизни — осмыслить свою самовлюбленность и научиться обращать свои чувства не внутрь, а вовне.

Законы человеческой природы, 2. Обратите себялюбие в эмпатию. Закон нарциссизма

26 НОЯБРЯ

Предвзятость подтверждения

Первоклассный разум должен быть в состоянии одновременно удерживать в себе две противоположные идеи и при этом не утрачивать возможности работать.

ФРЭНСИС СКОТТ ФИЦДЖЕРАЛЬД

Чтобы удержать в сознании нравящуюся нам идею и убедить себя в том, что мы пришли к ней рациональным путем, мы пускаемся на поиски доказательств, подкрепляющих нашу точку зрения. Что может быть объективнее, что может быть более научным? Однако из-за принципа удовольствия (влияния которого мы сами не сознаем) мы ухитряемся найти доказательства, подтверждающие то, во что мы хотим верить. Это и называется предвзятостью подтверждения. Изучая проявления предвзятости подтверждения в окружающем мире, обращайтесь внимание на теории, которые слишком хороши, чтобы быть правдой. Чтобы удостовериться их истинность, в ход пускают всевозможные исследования и статистику: коль скоро вы убеждены в справедливости ваших доводов, такие данные нетрудно отыскать. В интернете можно найти любые «исследования», якобы подтверждающие правоту обеих сторон в споре. В целом не следует признавать верность чьих-либо идей лишь потому, что их авторы представили вам «доказательства». Постарайтесь самостоятельно и по возможности трезво рассмотреть эти свидетельства, подходя к ним как можно более скептически.

ЗАКОН ДНЯ. Вашим первым побуждением всегда должно быть желание найти доказательства,

**опровергающие самые заветные убеждения — как
ваши, так и чужие. Это и есть истинная наука.**

*Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон
иррациональности*

27 НОЯБРЯ

*Исходите из предположения, что вы неверно
оцениваете окружающих*

Когда вы взаимодействуете с окружающими, главную опасность несет ваша уверенность в том, что вы отлично понимаете людей, можете быстро выносить о них адекватные суждения и распределять окружающих по категориям. На самом деле вы должны исходить из предположения, что вы в этом смысле совершенно невежественны и что у вас имеются естественные предвзятости, которые вынуждают вас судить о людях неверно. Окружающие демонстрируют миру маску, удобную для их целей. А вы принимаете эту маску за реальность. Отрешитесь от своей склонности выносить поспешные суждения. Учитесь видеть людей в ином свете. Избавьтесь от «допущения по умолчанию», что они очень похожи на вас или разделяют ваши ценности. Каждый человек словно неизведанная страна: он обладает уникальной «психологической химией», которую вам предстоит исследовать очень аккуратно и кропотливо. И вы должны быть готовы к тому, что сделанные вами открытия вас удивят.

ЗАКОН ДНЯ. Этот гибкий, открытый подход сродни творческой энергии, готовности рассматривать как можно больше возможностей и вариантов. Развитие эмпатии поможет и развитию ваших творческих способностей.

Законы человеческой природы, 2. Обратите себялюбие в эмпатию. Закон нарциссизма

28 НОЯБРЯ

Воскресите прошлое

Мы не отдаем себе в этом отчета, но в настоящем мы — совокупный продукт всех перемен в человеческом мышлении и психологии, накопившихся за прошедшие эпохи. Представляя себе прошлое как нечто отжившее и мертвое, мы попросту отрицаем свою истинную сущность. Мы теряем корни и обращаемся в настоящих варваров, мы утрачиваем связь со своей природой. Вы должны радикально изменить свои отношения с историей, добившись того, чтобы она воскресла в вас. Начните с какой-нибудь минувшей эпохи, которая по тем или иным причинам особо вам интересна. Постарайтесь воссоздать дух этих времен, мысленно представить себе субъективные переживания ее деятелей — тех людей, о которых вы читаете. Активно используйте свое воображение. Попробуйте увидеть мир их глазами. Тут вам может помочь множество замечательных книг, вышедших за последние сто лет и позволяющих ощутить, какова была повседневная жизнь людей в определенные периоды (например, «Повседневная жизнь Древнего Рима» Лайонела Кассона или «Осень Средневековья» Йохана Хейзинги³⁴). А читая литературу интересующего вас времени, вы можете уловить дух, который преобладал в ту эпоху. Романы Фрэнсиса Скотта Фицджеральда дадут вам куда более живое представление о веке джаза, чем любое научное исследование на данную тему. И откажитесь от своей склонности к осуждению и нравоучениям.

ЗАКОН ДНЯ. Человек переживает настоящее, не имея перед глазами контекста, который позволял бы полнее

**осмыслить эти моменты. Вам надо научиться понимать
другое время изнутри — с точки зрения тех, кому
довелось тогда жить.**

*Законы человеческой природы, 17. Ловите исторический момент. Закон
поколенческой близорукости*

29 НОЯБРЯ

Всадник и его конь

При описании человеческой сущности древние греки использовали удачную метафору: всадник и его конь. Конь — эмоциональная природа, постоянно подталкивающая к движению. У коня колоссальная энергия, однако без всадника его некому направлять: это дикое животное, легкая добыча хищников, его постоянно несет навстречу опасности. Всадник — мыслящее «я». Посредством тренировок оно учится править конем, преобразуя его могучую животную энергию в нечто полезное. Эти два компонента должны существовать в тандеме. Без всадника нет целенаправленного движения. Без коня — нет энергии. Для большинства людей главную роль играет конь, а всадник слаб. Для других всадник чересчур силен, он слишком сильно натягивает поводья. Конь и всадник должны действовать сообща. А значит, нам следует обдумывать поступки заранее, как можно дольше анализировать ситуацию, прежде чем принять решение. Но едва решение принято, мы ослабляем поводья и действуем смело, отдавшись духу приключений. Мы перестаем быть рабами этой энергии — мы направляем ее в нужное русло. В этом и заключается суть рациональности. Чтобы применить этот идеал на практике, попытайтесь поддерживать в себе оптимальный баланс между скептицизмом («всадником») и любопытством («конем»). В таком случае вы скептически относитесь и к своему, и к чужому энтузиазму. Вы не принимаете за чистую монету ни объяснения, даваемые окружающими, ни их «веские доказательства». Вы смотрите на результаты их действий, а не на то, что эти люди говорят о своих мотивах. Однако, если вы

переборщите с этим подходом, ваше сознание чересчур сузится и начнет отсекаать смелые идеи. Следует интересоваться всем на свете, сохраняя при этом потребность лично проверять и подтверждать все встречающиеся вам идеи и убеждения. Эти два набора качеств вполне могут сосуществовать. Это именно тот баланс, которым обладают все гении.

ЗАКОН ДНЯ. Мы не в состоянии отделить эмоции от мышления: то и другое тесно переплетено. Однако, если эмоции играют доминирующую роль, учитесь направлять их в нужное русло, а не бездумно следовать за ними.

Законы человеческой природы, 1. Приручите свое эмоциональное «я». Закон иррациональности

30 НОЯБРЯ

Целеустремленно двигайтесь вперед

Как показывает военная история, существует два типа армий — те, что сражаются за идею, и те, что воюют главным образом за деньги, просто выполняя свою работу. Войска, бьющиеся за «правое дело», сражаются более неистово. Солдат связывает свою индивидуальную участь с судьбой идеи и всего народа. За правое дело он готов пасть в бою. Бойцы не столь проникнутые энтузиазмом также оказываются охваченными общим порывом. Генерал может требовать от своих подчиненных большего. В батальонах больше сплоченности, а офицеры мыслят более творчески. Борьба за правое дело — так называемый фактор повышения боевой эффективности: чем сильнее приверженность бойцов идее, тем выше их боевой дух, а значит, сильнее и войско. Такая армия часто наносит поражение более многочисленному, но хуже мотивированному противнику. Нечто подобное можно сказать и по поводу вашей жизни: ощущение высшей цели для вас и есть фактор повышения боевой эффективности. За всеми вашими решениями и действиями стоит некая высшая сила, поскольку ими руководит основополагающая идея и цель. В достижении этой главной цели участвуют все свойства вашего характера, стабильно снабжая вас энергией. Сосредоточенность, умение держать удар делают ваше движение вперед неукротимым. Вы можете требовать от себя большего.

ЗАКОН ДНЯ. Те немногие, кто имеет высшую цель, с легкостью проносятся мимо остальных, бесцельно блуждающих, и благодаря этому привлекают к себе

внимание. Ваша задача — отыскать ваше *собственное* ощущение цели и «возвысить» его, постаравшись как можно сильнее проникнуться им.

Законы человеческой природы, 13. Целеустремленно двигайтесь вперед. Закон бесцельности

ДЕКАБРЬ

Вселенское возвышенное

РАЗДВИГАЯ ГРАНИЦЫ СОЗНАНИЯ ДО ПРЕДЕЛОВ ВОЗМОЖНОГО



Качество вашего сознания определяется природой ваших повседневных мыслей. Если они постоянно вертятся вокруг одних и тех же навязчивых увлечений и мелочных драм, вы создаете в себе скудный, засушливый, однообразный ментальный ландшафт, и это приносит вам массу тайных страданий. Вместо этого вы должны стремиться направлять свой ум вовне, давать волю воображению, более ярко воспринимать жизнь. Вы сможете расширить свое сознание, если сумеете подключить его к вселенскому возвышенному. Только подумайте о безграничности пространства и времени, о невероятной, потрясающей цепочке событий, порожденных Большим взрывом. Вернитесь к истокам бытия нашей планеты, посетив некоторые первозданные места. Рассматривайте бесконечную природу человеческого мозга как отражение беспредельности космоса. Поразмышляйте на тему нашей всеобщей смертности. На самом деле вы окружены бесчисленными чудесами, и чем больше вы допускаете их в свое обыденное сознание, тем лучше вам удастся преодолевать узость своего разума и оживлять колоссальные силы, дремлющие в нем. Декабрь поможет вам раздвинуть границы сознания до пределов возможного — до вселенского возвышенного.

Смерть — наш самый главный страх. Но мы даже не отдаем себе отчета в том, как этот страх воздействует на нас. Он заражает нашу умственную жизнь в целом. Он исподволь вселяет в нас боязнь жизни. Огромная доля скрытой хронической тревожности, отравляющей существование большинства из нас, коренится как раз в нашем неумении посмотреть в глаза собственной смертности.

Мы живем в культуре, которая доводит отрицание смерти до предела, пытаясь изгнать из жизни само присутствие смерти везде, где это возможно.

Отправившись в прошлое, вы обязательно заметили бы, что сотни лет назад люди умирают прямо перед вами — на улице или у вас дома. Большинство собственноручно убивало животных для еды — часто можно было увидеть, как их режут прямо у вас на глазах. Смерть обладала четким *присутствием*. Она постоянно находилась где-то рядом, поэтому люди все время о ней думали. К тому же смириться с идеей своей смертности помогала религия.

А сегодня мы живем совсем в другом мире. Нам приходится подавлять в себе саму мысль о смерти. И мы уже не видим ее повсюду. Смерть отодвинута в больницы, где ее почти никому не видно и где она тщательно обеззараживается (не только в прямом, но и в переносном смысле). Никто никогда не говорит о ней. Никто не объясняет вам, что умение справиться со страхом смерти, вероятно, самая важная из всех жизненных наук. Но ее никто не преподает. Ваши родители об этом не говорят. И ваша девушка / ваш молодой человек — тоже. Никто об этом не говорит. Это какой-то маленький грязный секрет. Но ведь это, по сути, единственная реальность, которая у нас есть: видите ли, все мы когда-нибудь умрем.

Так что, если вы упорно отрицаете это, если вы всячески подавляете в себе эту мысль (а так поступает большинство), она все-таки прорывается наружу потаенными путями. В повседневной жизни вы ощущаете тревогу — потому что не

обращаетесь к этому вопросу, самому важному из всех. Этот страх заражает ваши каждодневные решения, ваши взаимодействия с людьми, хотя вы сами этого не сознаете. А ведь все очень просто: вам надо посмотреть в глаза этой боязни и отыскать способы превратить ее в жизненную силу и власть над собственным существованием.

Подойдем к этому так. Вы можете умереть завтра же. Это не подвластно вашему контролю. Пусть вы молоды, пусть вам, к примеру, 24 года. Ну и что? Люди то и дело умирают молодыми. Осознайте, что это означает. Это означает, что у вас ограниченный запас времени. Перед вами не простираются какие-то безбрежные десятилетия. У вас есть мечты, надежды, вы хотите творить, добиться тех или иных целей. Осознание краткости и хрупкости жизни создает в вас ощущение, что следует поторопиться. Вдобавок вы начинаете больше ценить все, что вас окружает. Жизнь становится ярче и насыщеннее, когда вы понимаете, что ее могут вырвать у вас из рук в любой момент.

Мне дали это понять очень убедительно — судьба отвесила мне пощечину. Через два месяца после окончания «Законов человеческой природы» у меня случился острый инсульт. Мне очень повезло: я выжил и мой мозг функционирует как прежде. Собственно инсульт длился какие-то минуты. Я находился в коме. Очнувшись, я обнаружил, что вся левая сторона у меня, по сути, парализована. Постепенно в нее вернулось движение. Но мне пришлось столкнуться с этой реальностью буквально сразу же после того, как я написал главу о размышлениях над нашей общей смертностью. Как выяснилось, я все написал правильно.

Теперь я оглядываюсь вокруг — на все, что я вижу, на все, чем обладаю, — и пережитое мною тогда делает ярче и насыщеннее краски, звуки... Само ощущение связанности с другими людьми стало острее, потому что теперь я по-настоящему сознаю не только собственную смертность, но и смертность близких. Моя подруга может уйти в небытие хоть завтра. Моя мать и моя сестра

могут уйти завтра. Мои друзья тоже могут уйти завтра. И мне надо ценить их на более высоком уровне. И мне надо как следует понять: такое же ощущение имеется у всех, просто не каждый отдает себе в этом отчет. Зная, что другие люди тоже смотрят этому в лицо, я могу лучше налаживать и поддерживать связь с ними, углублять мою симпатию на самом первоначальном человеческом уровне.

Умение смотреть в глаза собственной смертности даст вам важнейшую силу — то, что я именую возвышенным. Откуда такое название? Дело в том, что эта сила еще и дает нам понять, как изумителен мир, в котором мы живем, и сколь многое мы принимаем как должное, словно думая, что будем жить вечно. Для меня это невероятно важное понятие — и очень личное, ведь недавно я сам очень близко подошел к порогу смерти.

Представьте, что вы стоите на берегу громадного океана. Вы боитесь этой темной массы воды, поэтому вам хочется отвернуться, отступить. Но я хочу, чтобы вы сели в лодку, отпущенную вам судьбой, и отправились в этот океан. Я хочу, чтобы вы его исследовали.

1 ДЕКАБРЯ

Бесконечное и потрясающее

Все прочие твари ходят, низко опустив голову и не отрывая взгляда от земли, но боги пожелали, чтобы человек имел лицо возвышенное, способное поднять взор в небеса.

ОВИДИЙ

Что такое вселенское возвышенное? Это встреча с любым материальным объектом, который воплощает в себе ощущение беспредельности пространства или бесконечности времени. Наши предки понимали эту глубинную потребность человека. В самых разных культурах и цивилизациях планеты они создавали ритуалы, которые пробуждали в человеке осознание существования сил, чье могущество находилось за пределами человеческих возможностей и представлений. Шаманы или старейшины часто служили как бы проводниками в этот неведомый мир. Но в нашей культуре не так-то просто отыскать подобных проводников для того, чтобы встретиться со вселенским возвышенным. Более того, мы то и дело наталкиваемся на нечто противоположное: всякого рода СМИ захватили наше сознание и закармливают нас мелочами и преувеличенными драмами. Если мы ищем возможность расширить горизонты, вырваться из ментальной колеи, нам придется действовать самостоятельно. К счастью, это не так трудно, как нам могло бы показаться: ведь нас окружают воплощения бесконечного и потрясающего. Бесконечное предстает в многообразных обликах: тут и тишина, и горизонты, которые видятся бескрайними, и всякие пустые пространства — и

т.п. Важен наш уровень настройки на эти места, наше желание раздвинуть обычные рамки своего существования и мышления, выйти за их пределы — и наша готовность отрешиться от всех отвлекающих факторов и раскрыться навстречу первозданной стихии. Мы стремимся не к новым разговорам, а к новым, необычным переживаниям.

**ЗАКОН ДНЯ. Отрешитесь от драм текущего момента и
ищите возможность расширить пределы своего
существования и мышления.**

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

2 ДЕКАБРЯ

Самое невероятное событие

Пример чувства возвышенного — наши размышления о смертности, однако мы можем научить свое сознание этому чувству и с помощью других мыслей и действий. Например, глядя в ночное небо, можно попытаться осмыслить бесконечность Вселенной и безграничную малость нашей планеты, затерянной в космической тьме. Можно встретиться с возвышенным, размышляя о происхождении жизни на Земле, о том, сколько миллиардов лет прошло с тех пор и как выглядел сам момент зарождения; о том, как незначительна была вероятность этого события, учитывая тысячи факторов, которые должны были сойтись, чтобы начался великий эксперимент жизни на этой планете. Такие колоссальные промежутки времени и само возникновение жизни превосходят нашу способность выразить их на уровне понятий, и в нас возникает чувство возвышенного. Можно пойти еще дальше. Несколько миллионов лет назад начался «человеческий эксперимент», когда наша ветвь отделилась от ветви наших первобытных предков. Но из-за природной физической слабости и малочисленности нам постоянно угрожало вымирание. Если бы это более чем вероятное событие все-таки произошло (ведь такое случалось со множеством других биологических видов, в том числе и с другими подвидами человека), развитие всего мира пошло бы по совсем иному пути. Да и встреча наших родителей и наше собственное рождение — результат целого ряда случайных встреч, таких же маловероятных, как и события эволюционной истории человечества.

ЗАКОН ДНЯ. Ваше нынешнее существование как личности, то, что мы принимаем как должное, — самое невероятное событие, учитывая, сколько случайностей должно было для этого сойтись воедино.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

3 ДЕКАБРЯ

*Повернитесь и посмотрите в лицо
собственной смертности*

Ведь с так называемой священной ценностью жизни дело всегда обстоит именно так. Мы забываем о ней, пока ею обладаем, и в беспечные часы нашей жизни обращаем на нее так же мало внимания, как на звезды, незаметные при свете дня. Должна сгуститься тьма, чтобы мы осознали величественную красоту звезд над головой.

СТЕФАН ЦВЕЙГ

Большинство из нас всю жизнь старательно избегает думать о смерти. Но мысль о ее неизбежности всегда должна маячить в нашем сознании. Понимание краткосрочности жизни наполняет нас ощущением цели, чувством, что мы должны поскорее выполнить стоящие перед нами задачи. Если мы научимся смело смотреть в глаза этой реальности и принимать ее, нам легче будет переносить всевозможные препятствия, расставания, кризисы. Мы обретаем ощущение соразмерности, понимание того, что именно по-настоящему важно в нашем недолгом существовании. Люди, как правило, постоянно ищут способ выделиться из толпы и ощутить себя выше окружающих. Вместо этого мы должны прочувствовать смертность каждого, осознать, как она всех нас уравнивает и объединяет.

**ЗАКОН ДНЯ. Развивая в себе глубинное осознание
нашей смертности, мы начинаем ярче и интенсивнее
воспринимать все стороны жизни.**

*Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем
нам. Закон отрицания смерти*

4 ДЕКАБРЯ

Вселенная — у вас внутри

Я испытываю радость, граничащую со страхом. <...> Я стою на голой земле, но голову мою омывает блаженный воздух, и я мысленно уношусь в беспредельные пространства, и всякое презренное себялюбие исчезает. Я обращаюсь в одно прозрачное глазное яблоко; я — ничто; я вижу, как меня пронизывают токи Вседержителя; я — толика, частица Бога.

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

Ваш собственный мозг — самая близкая к вам форма бесконечности, размышления о которой, вероятно, приводят в состояние наиболее возвышенного изумления. Только задумайтесь: в коре головного мозга человека примерно миллион миллиардов синапсов — связей между нервными клетками. Как прикинул биолог Джеральд Эдельман, если считать по одному синапсу в секунду, на полный их подсчет у вас уйдет около 32 млн лет. А если попытаться подсчитать все возможные пути, какими эти синапсы могут соединяться, то число будет и вовсе гиперастрономическим — что-то вроде двойки с *миллионами* нулей (это больше, чем количество всех положительно заряженных частиц во Вселенной, и даже больше, чем общее количество частиц вещества в ней). Нейробиолог Кристоф Кох однажды заявил, что человеческий мозг — «самый сложный объект в известной нам Вселенной». Столь же поразительна колоссальная скорость работы человеческого мозга. Внутреннее пространство человеческого мозга под стать «внешнему» пространству Вселенной: то и другое почти беспредельно по своему размаху. (И ведь вся эта скорость и могущество рождаются

в органе, состоящем из атомов базовых химических элементов — таких же элементов, которые можно найти в горных породах.)

**ЗАКОН ДНЯ. Величие и грандиозность Вселенной —
поистине внутри нас.**

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

5 ДЕКАБРЯ

Погружайте сознание в текущий момент

Каждое утро, прежде чем поесть, прежде чем взяться за что-то, я 40 минут медитирую. И это очень насыщенные 40 минут, потому что я опустошаю свое сознание. Я прилежно делаю это каждое утро вот уже почти десять лет. И я жалею, что не начал делать этого раньше. Вы можете решить: ну, подумаешь, 40 минут. Но это очень интенсивное упражнение. И чрезвычайно трудное. Попробуйте-ка утомонить свой ум хотя бы на полчаса — и вы поймете, насколько это сложная задача. Но способность фокусировать и успокаивать ум — фантастически мощная штука. У людей вся путаница происходит из-за мыслящего, неумного ума. Посмотрите на какого-нибудь гольфиста, который готовится нанести 20-футовый удар по последней — 18-й — лунке. Или на бейсбольного бэттера в конце последнего — девятого — иннинга после двух аутов. Или на кикера в американском футболе, когда он должен забить гол с игры, иначе команда проиграет. Все они *думают*, и это думание мешает физическому процессу. Даже если вы наработали отличную мышечную память, мышление вас то и дело будет подводить. Вот почему самураи так увлекались дзен-буддизмом и медитацией типа дзадзен. Вам кажется, что гольфист, бэттер или кикер находятся в трудной ситуации, под давлением? Но когда идет бой на мечах, это же вообще вопрос жизни и смерти. Если самурай не сумеет успокоить мыслящую часть своего сознания, он погибнет. Дзен-буддизм дает способ изменить нашу ментальную составляющую. Он обеспечивал самураям ментальный контроль. Он позволял им слиться с текущим моментом.

ЗАКОН ДНЯ. Это самый сильный момент, которого вы можете достигнуть в спорте или любом другом виде человеческой деятельности: когда вы больше не думаете и в полной мере отдаетесь мгновению. Каждый день тренируйтесь, в течение какого-то времени всецело сосредоточиваясь на текущем моменте.

Роберт Грин: мастерство и исследование. Обретая мастерство. Беседа с Майклом Жерве, 25 января 2017

6 ДЕКАБРЯ

Живое время или мертвое время?

Vivre sans temps mort!^{[35](#)}
ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛОЗУНГ

Время, когда вы живы, — единственное истинное имущество, которым вы обладаете. Все прочее, что у вас есть, можно отобрать: ваших родных, ваш дом, ваши машины, вашу работу. Время, в течение которого вы живы, — единственное, что реально принадлежит вам. Но вы можете бездарно разбазаривать его. Например, работая на других: они завладевают вашим временем, и вы порой страдаете из-за этого. Или, скажем, вы можете тратить его зря, когда тянетесь за внешними удовольствиями и отвлекающими факторами, проводя отпущенное вам время в качестве раба всевозможных страстей и увлечений. Но вы можете сделать время, когда вы живете, по-настоящему вашим собственным. Стать его подлинным хозяином, добиться, чтобы каждое мгновение было прожито ненарасно. Если у вас это получается, время становится действительно вашим. Оно живет внутри вас. Оно растет, словно зеленая трава. Вы им владеете, и вы сами делаете так, чтобы оно росло. Есть и другой способ посмотреть на это, я его всегда использую. Речь идет о подлинном овладении важными вещами. Все, что вы делаете в жизни, — процесс, в течение которого вы подчиняете себе свое время, свои идеи, свою умственную энергию. Пусть всё это станет по-настоящему вашим.

**ЗАКОН ДНЯ. Не теряйте ни одной минуты. Сделайте
сегодняшний день по-настоящему вашим. И неважно,
стоите ли вы в пробке, болеете в постели или
вкалываете много часов подряд.**

*Daily Stoic, Роберт Грин о понятии живого времени и мертвого времени, YouTube,
10 мая 2020*

7 ДЕКАБРЯ

Пуля в бок

На нас вдруг надвинулась реальность самой смерти. Это было как пуля в бок. Нас охватило чувство драмы, чувство трагического, бесконечного, оно наполнило нас скорбью, но еще сильнее — недоумением.

ФЛАННЕРИ О'КОННОР

После того как в 25-летнем возрасте у нее проявилась волчанка, Фланнери О'Коннор 13 лет смотрела в дуло нацеленного на нее ружья и отказывалась отводить взгляд. Она сама сделала такой выбор — использовать свой смертельный недуг как средство для того, чтобы прожить остаток жизни как можно более насыщенно. Для Фланнери постоянная близость смерти стала призывом заставить себя действовать безотлагательно, разжечь в себе удивление перед тайнами жизни. Она использовала неотвратимость скорого конца, дабы понять, что по-настоящему значимо. Это осознание помогало ей избегать пустячных забот, так сильно отягощавших других. Оно позволяло ей как следует закрепиться в настоящем, ценить каждое мгновение, каждую встречу. Чаще всего мы читаем такие истории с некоторым чувством отстраненности. Мы невольно испытываем облегчение, понимая, что находимся в значительно лучшем положении. Но это серьезнейшая ошибка. Ощущая смерть как нечто близкое и осязаемое, Фланнери О'Коннор получила преимущество перед нами: она чувствовала, что обязана посмотреть смерти в лицо, использовать свое осознание близкого конца. Мы же, как правило, имеем возможность уклоняться от этой мысли, воображая, что перед нами лежат бескрайние просторы времени,

и бесцельно блуждаем по жизни. Когда же реальность настигает нас, когда мы получаем собственную «пулю в бок» в виде непредвиденного кризиса в карьере, мучительного разрыва отношений, смерти близкого человека или собственной опасной болезни, мы обычно не готовы справиться с таким ударом.

ЗАКОН ДНЯ. Судьба Фланнери О'Коннор — это и наша судьба. Все мы находимся в процессе умирания, все мы стоим перед лицом неопределенностей.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

8 ДЕКАБРЯ

Наладьте связь с тем, что больше вас

В 1905 г. 23-летняя писательница Вирджиния Вулф впервые после детских лет вернулась в корнуоллский приморский домик, где ее семья провела не одно идиллическое лето. Мать Вирджинии умерла, когда девочке было всего 13, а незадолго до этого возвращения скончались ее отец и самая близкая из сводных сестер. Писательница впала в глубокую депрессию. Едва приблизившись к этому английскому коттеджу, она словно бы увидела населяющие его призраки всех, кто умер и уехал, образы тех, кого она помнила с детства. Зброшенный дом с его ветшающей обстановкой, надолго оставленной без присмотра, неслышно говорил ей о безжалостном течении времени. А снаружи доносился ритмичный шум волн, который был точно таким же за миллионы лет до нас и останется таким же еще миллионы лет после нас. Это вызвало в ней всепоглощающее ощущение бесконечности. Соединившись с чем-то неизмеримо более масштабным, чем она сама, Вирджиния заново пережила ощущения своего детства, его особую яркость и напряженность. Такая встреча со вселенским возвышенным позволила ей осознать истинные — невеликие — масштабы ее собственных невзгод, ее собственную депрессию. На протяжении 30 лет она то и дело возвращалась в эти места, и они помогали ей исцелиться. В свое время она обессмертит эти переживания в полуавтобиографическом романе «На маяк»³⁶.

ЗАКОН ДНЯ. Можете попытаться проделывать нечто подобное по мере того, как вы становитесь все старше.

Возвращайтесь в места, памятные вам с юности или детства, ощутите, как вас охватывает поток времени, и соедините это с вечным круговоротом природы, ведь вы — ее часть.

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

9 ДЕКАБРЯ

Встречи с надчеловеческим и с бесконечным

Если бы врата восприятия были чисты, все предстало бы перед человеком в своем истинном виде — бесконечным.

УИЛЬЯМ БЛЕЙК

Большинство из нас редко покидает тот «человеческий пузырь», внутри которого мы обитаем: мы погружены во все эти слова, символы, материальные конструкции, в прирученную природу, накладывающую отпечаток человеческого почти на все, что мы видим. Чтобы покинуть этот пузырь, недостаточно уехать куда-нибудь в глушь, в дикие, неизведанные места. Обычно вы все равно берете с собой и свои гаджеты, и мысли, преследующие вас повсюду, куда бы вы ни направлялись. Ваш мозг слишком закоснел в определенных паттернах мышления. Чтобы по-настоящему достучаться до вселенского возвышенного (из любого места, куда вы отправитесь), вы должны сделать следующее. Во-первых, посещайте места, где человеческое влияние совсем отсутствует или едва различимо. К счастью, для таких приключений незачем забираться далеко: подобных мест полно вокруг вас и доехать до них нетрудно. Проникайте туда как можно глубже. Во-вторых, при этом оставьте дома как можно больше всяких высокотехнологических устройств, которые обычно таскаете с собой. В этом более «обнаженном» состоянии радуйтесь любым физическим вызовам и даже угрозам, с которыми вы можете справиться. В-третьих, лишившись обычных для вас отвлекающих факторов, попытайтесь отказаться от всех своих паттернов мышления и восприятия. Вы словно бы

отправляетесь в прошлое. Ощутите древность этих мест, черты той Земли, которая существовала задолго до того, как человек стал главным на этой арене. Пусть элементы этих пейзажей заполнят ваше сознание. Почувствуйте, как вы сливаетесь с ними. Вернувшись в привычную среду, заметьте, насколько по-другому вы стали воспринимать окружающее. Возможно, в вас произошли и внутренние перемены. Обратите внимание и на них.

**ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же выберите за пределы
«человеческого пузыря».**

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

10 ДЕКАБРЯ

Умейте видеть целое

Мы, люди, склонны видеть все по отдельности. Мы воспринимаем себя и других как изолированных личностей, не понимая, что само наше существование, сознание, мозг, психология во многом зависят от длинного ряда наших предшественников, всех тех, кто жил до нас. Глядя на других животных, мы воображаем, будто между нами и ими — пропасть, через которую не перекинуть мост. Нити, что соединяют все формы живого, попросту не видны нам, а значит, не входят в наше обыденное сознание. Но вы должны научиться иначе мыслить и иначе чувствовать, постоянно стремиться выискивать эти тайные нити. Представьте, что есть некое целое, а все события, явления и т.п. — его части. Это целое — ваша психология и все подсознательные мотивы, зародившиеся в вас начиная с раннего детства; целое — вы сами и всевозможные влияния на вашу жизнь (со стороны родителей, друзей, общества, культурного духа времени — *Zeitgeist*); целое — вы и все былые поколения людей, которые сформировали мир, где вы сейчас живете; наконец, целое — это вы и все формы живых существ, которые в ходе эволюции привели к появлению человека и которые, по сути, живут внутри вас.

ЗАКОН ДНЯ. Глядя на мир, перестаньте заикливаться на всех отдельных формах, которые вы видите. Рассматривайте их как нечто единое — как дрожащую, пульсирующую паутину, которая тянется от далекой древности (она появилась около 4 млрд лет назад) к

**настоящему. Вы — крошечная, но необходимая точка
на одной из ее нитей.**

*Закон возвышенного, 2. Очнитесь и осознайте, как странно быть живым.
Биологическое возвышенное*

11 ДЕКАБРЯ

Детское ощущение масштаба

Если бы мы сумели честно заглянуть в себя, многим из нас пришлось бы сознаться, что их жизнь протекает довольно скучно: мало что меняется, мало что нас удивляет. В нашей жизни явно чего-то не хватает. Но не так-то просто в точности указать, чего именно. Ощущая это беспокойство, мы отправляемся в путешествие, затеваем роман, меняем работу — лишь бы как-то встряхнуться. Но когда новизна стирается, к нам возвращается ощущение пресности существования. Вместо того чтобы отыскивать конкретные источники проблемы, давайте попробуем атаковать ее под иным углом — так сказать, более глобальным. Возможно, главный источник «скуки жизни» в общем ощущении масштаба, которое развивается в нас во взрослые годы. Надо разобраться, какую роль оно играет в наших эмоциональных состояниях, а для этого следует оглянуться на наше детство, когда мы смотрели на мир совсем иначе. Основополагающая реальность детства — в том, что мы очень малы и слабы по сравнению почти со всем, что нас окружает. Вокруг всякие предметы и силы, которые гораздо больше и/или могущественнее нас: деревья, здания, холмы и горы, океан, бури, социальная жизнь взрослых. И это ощущение собственной малости порождает в ребенке острое любопытство по отношению к миру. Пытаясь хоть как-то понять окружающий мир, мы можем как бы уменьшить его в размерах, сделать менее пугающим. А поскольку мы были такими маленькими, а мир — таким громадным, все, что мы видели, казалось нам новым, чудесным, полным загадок.

**ЗАКОН ДНЯ. Попробуйте сегодня воспринимать мир с
тем же ощущением масштаба, которое было у вас в
детские годы.**

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

12 ДЕКАБРЯ

Жизнь и смерть

Мы боимся старости, хотя, быть может, никогда до нее не доживем.

ЖАН ДЕ ЛАБРЮЙЕР

Контраст между жизнью и смертью можно описать так. Смерть — абсолютно статичное состояние, без всякого движения, без изменений, если не считать разложения. В смерти мы отделены от других, мы совершенно одни. А жизнь — воплощенное движение, бесчисленные связи с другими живыми существами, колоссальное разнообразие биологических форм. Отрицая и подавляя мысль о смерти, мы подстегиваем свои опасения и внутренне все больше напоминаем мертвецов: все больше отдаляемся от других людей, все больше предаемся привычным, повторяющимся мыслям и в целом все меньше двигаемся и меняемся. Но знакомство со смертью, близость смерти, способность смотреть в лицо мысли о смерти оказывают парадоксальное действие: мы ощущаем себя более живыми.

ЗАКОН ДНЯ. Налаживая связь с реальностью смерти, мы теснее соединяемся с реальностью и полнотой жизни. Пытаясь отделить смерть от жизни и подавляя в себе осознание смерти, мы невольно проделываем нечто противоположное.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

13 ДЕКАБРЯ

Как смотреть на мир

Представьте, что вы исследователь. Вам даровано сознание, и вы стоите перед бескрайней, неизведанной вселенной, которую человечество только-только начало изучать. Люди, как правило, предпочитают упорно цепляться за горстку идей и принципов, многие из которых впитаны еще в детстве. Они втайне боятся незнакомого и неопределенного. Они заменяют любопытство убежденностью. К 30 годам они ведут себя так, словно знают уже все на свете. Но вы первопроходец, поэтому должны отбросить эту уверенность. Теперь вы в постоянном поиске новых идей и способов мышления. Вы не ставите границ своему разуму, он может бродить, где ему заблагорассудится, и вас вовсе не тревожат внезапно возникающие логические неувязки или неожиданное появление идей, прямо противоречащих тому, во что вы верили всего несколько месяцев назад. Идеи служат для того, чтобы с ними играть. Если держаться за них слишком долго, они мертвеют. Вы возвращаетесь к детскому состоянию души, к любознательности, которая была свойственна вам еще до того, как развилось ваше «я» и ваша правота стала для вас важнее, чем связь с окружающим миром. Вы исследуете все формы знания, взятые из всех цивилизаций и исторических периодов. Вы с готовностью принимаете вызов. В частности, будьте готовы погрузиться в тайны, которые поверяет вам ваше же бессознательное, — в то, что приходит в снах, в минуты усталости, те подавляемые желания, что порой прорываются наружу. Вам нечего опасаться, нечего подавлять. Бессознательное

— просто еще один мир, который вы будете свободно исследовать.

**ЗАКОН ДНЯ. Открывая свое сознание таким путем, вы
сумеете выпустить наружу нереализованные
творческие силы — и подарите себе несравненное
мыслительное удовольствие.**

*Законы человеческой природы, 8. Изменяйте обстоятельства, сменив установки.
Закон самотаботы*

14 ДЕКАБРЯ

Освободитесь от привычек и банальности

Прекрасное ограничено, возвышенное же безгранично, как и разум в присутствии возвышенного, пытающийся вообразить невозможное, страдающий от неуспеха таких попыток, но наслаждающийся самой их колоссальностью.

ИММАНУИЛ КАНТ

Мы можем приблизиться к возвышенному, размышляя о других формах жизни. Наше восприятие реальности определяется нашей нервной системой и органами чувств, но та реальность, которую воспринимают летучие мыши, получающие информацию о мире главным образом с помощью эхолокации, совсем иного порядка. Они способны уловить то, что недоступно человеческой системе восприятия. Каковы другие компоненты мира, которые мы не в состоянии воспринять, эти «другие реальности», невидимые для нас? (Последние открытия в большинстве естественных наук создают этот эффект «просветления», а при чтении статей в любом научно-популярном журнале у вас непременно возникнут кое-какие мысли о возвышенном.) Кроме того, мы можем открывать для себя такие уголки планеты, где настройки нашего внутреннего компаса сбиваются: страны с совершенно иной культурой; места, где человеческий фактор кажется особенно ничтожным, например открытое море, громадные заснеженные просторы, высокая гора. Физическое присутствие рядом с тем, что неизмеримо больше нас, неизбежно переворачивает наше обычное восприятие, согласно которому мы центр мироздания и «мера всех вещей».

ЗАКОН ДНЯ. Перед лицом возвышенного мы испытываем некую дрожь, предощущение самой смерти, мы понимаем, что столкнулись с чем-то слишком огромным, чтобы наше сознание смогло охватить это в полной мере. И на какое-то мгновение это дает нам встряску, временно избавляет от высокомерия, освобождает от губительной хватки привычек и банальности.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

15 ДЕКАБРЯ

Осознавайте смерть на физическом уровне

Всегда делайте то, что вы боитесь делать.

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

Самураи считали, что средоточие наших наиболее чувствительных нервов и нашей связи с жизнью — живот, «нутро»; для них это было также центром нашей связи со смертью. Они стремились как можно глубже размышлять об этом ощущении, развивая в себе плотское, физическое осознание смерти. Нечто подобное можно ощутить в костях, если мы испытываем усталость. Вещественность смерти можно зачастую почувствовать в момент засыпания, когда мы ощущаем, как переходим из одной формы сознания в другую: в этом соскальзывании есть нечто напоминающее смерть. И тут нечего бояться. Наоборот, двигаясь в этом направлении, мы можем серьезно уменьшить свою хроническую тревожность.

ЗАКОН ДНЯ. Можно задействовать и ресурсы нашего воображения, представляя себе день собственной смерти. Где мы при этом могли бы находиться? Каким образом мы могли бы умереть? Надо стараться представить себе это как можно ярче и нагляднее, понимая, что последний момент может наступить хоть завтра.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

16 ДЕКАБРЯ

На пороге смерти

Вы можете уйти из жизни прямо сейчас. Пусть осознание этого определяет то, что вы делаете, говорите, думаете.

МАРК АВРЕЛИЙ

Есть книги, которые были написаны людьми, в тот или иной момент оказавшимися на пороге смерти. Это захватывающее чтение. Вот примерный механизм воздействия таких переживаний на человека. Обычно мы идем по жизни словно в полудреме, не особенно обращая внимание на происходящее вокруг, вечно глядя внутрь себя. Огромная доля нашей умственной деятельности посвящена фантазиям и обидам, которые носят исключительно внутренний характер и практически не связаны с реальностью. Но внезапная близость смерти резко пробуждает нас: всем телом мы откликаемся на угрозу и наше внимание обостряется. Мы ощущаем прилив адреналина, кровь начинает активнее поступать в мозг и в нервную систему. Поэтому наше сознание оказывается более сосредоточенным, и мы замечаем новые для себя детали, по-новому видим лица других, ощущаем бренность всего, что нас окружает, и наша эмоциональная реакция становится более глубокой. Этот эффект может длиться несколько лет или даже десятилетий.

ЗАКОН ДНЯ. Конечно, такой опыт невозможно воспроизвести намеренно, не подвергая риску свою жизнь. Но мы вполне можем добиться такого эффекта,

пусть и не столь сильного, с помощью «метода малых доз». Мы должны начать с размышлений о собственной смерти, стремясь мысленно превратить ее в нечто более реальное, более зримое.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

17 ДЕКАБРЯ

Осознайте бренность всего сущего

Если бы человеческая жизнь была вечной и не исчезала бы в один прекрасный день, подобно росе на равнине Адаси, и не рассеивалась бы, как дым над горой Торибэ, не было бы в ней столько скрытого очарования. В мире замечательно именно непостоянство.

ЁСИДА КЭНКО^{[37](#)}

Попытайтесь смотреть на мир так, словно вы в последний раз видите и слышите все это: окружающих людей, повседневные картинки и звуки, шум машин, пение птиц, вид из окна. Представьте, как все это будет продолжаться без нас. А потом вы вдруг почувствуете, что как будто возвращаетесь к жизни, и эти же подробности и мелочи предстанут перед вами в ином свете, вы уже не будете принимать их как должное, вы перестанете воспринимать их лишь краем глаза, краем уха. Как следует осознайте бренность всех форм жизни. Нам кажется, что все вокруг нас прочно и стабильно, однако это лишь иллюзия. Не следует бояться уколов горечи, которые порождаются таким восприятием. Обычно наши эмоции теснятся вокруг наших собственных потребностей и забот, теперь же они раскрываются навстречу миру и мучительной яркости самой жизни — и мы должны это приветствовать.

ЗАКОН ДНЯ. Сегодня же ненадолго притворитесь, будто видите всё в последний раз.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

18 ДЕКАБРЯ

Вырабатывайте в себе ощущение безотлагательности

Жизнь — дар, жизнь — счастье, каждая минута могла быть веком счастья. Si jeunesse savait!³⁸ Теперь, переменя жизнь, перерождаюсь в новую форму. Брат! Клянусь тебе, что я не потеряю надежду и сохраню дух мой и сердце в чистоте. Я перерожусь к лучшему.

ФЕДОР ДОСТОЕВСКИЙ

Отказываясь от осознания смерти, мы вырабатываем искаженное отношение к времени. Нам всегда кажется, будто у нас больше времени, чем на самом деле. Наши мысли невольно устремляются в будущее, туда, где непременно сбудутся все наши надежды и желания. Если у нас есть план, нам часто трудно взяться за дело с надлежащим рвением. Может быть, сейчас нас тянет поработать над достижением другой цели: они все такие заманчивые, такие разные, как же мы можем полностью уйти в работу над чем-то одним? В нас возникает тревожность: мы чувствуем, что надо что-то сделать, но вечно откладываем это, распыляя силы. А потом, если нас вынуждают закончить проект к конкретному сроку, дремотное отношение к времени рассыпается вдребезги, откуда-то берется сосредоточенность, и мы делаем за несколько дней то, что следовало бы делать несколько недель или даже месяцев. Это изменение, возникшее из-за приближения дедлайна, имеет и физическую составляющую: в крови увеличивается содержание адреналина, а это наполняет нас энергией и способствует концентрации, сознание получает творческий импульс. Возникает бодрящее чувство полного единения тела и ума,

работающих на одну-единственную цель, — чувство, которое мы сегодня редко испытываем, отвлекаясь то на одно, то на другое.

ЗАКОН ДНЯ. Мы должны воспринимать нашу смертность как постоянно маячащий перед нами дедлайн, и тогда она будет оказывать на все наши действия примерно такой же эффект.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

19 ДЕКАБРЯ

Ощущайте себя переродившимся

Жизнь — постоянный процесс умирания.

АРТУР ШОПЕНГАУЭР

В декабре 1849 г. 27-летний Достоевский сидел в тюрьме по ложному обвинению в заговоре против царя. Внезапно его и нескольких других узников привезли на гвардейский плац в Санкт-Петербурге, где арестантам объявили, что сейчас их казнят. Смертный приговор стал для них полнейшей неожиданностью. У Достоевского было всего несколько минут на то, чтобы подготовиться к встрече с расстрельной командой. В эти мгновения его охватили чувства, которых он никогда не испытывал прежде. Он заметил, как лучи солнца падают на купол собора, и подумал, что жизнь так же мимолетна, как эти лучи. Все казалось ему более ярким и живым, чем обычно. Он обратил внимание на выражения лиц своих собратьев-заклученных: они храбрились, но он видел, что за этой маской прячется ужас. Казалось, их мысли и чувства стали для него совершенно прозрачны. Но в самый последний момент на площадь выехал царский представитель, объявивший, что смертный приговор заменяют на несколько лет каторжных работ в Сибири. Невероятно потрясенный соприкосновением с казавшейся неминуемой смертью, Достоевский ощутил себя совершенно переродившимся. Этот опыт оставался с ним на протяжении всей дальнейшей жизни, углубляя его эмпатию, усиливая его наблюдательность. Нечто подобное переживают все, кто столь же глубоким и личным образом столкнулся со смертью.

ЗАКОН ДНЯ. Представьте, что вас помиловали на эшафоте и что теперь каждый ваш новый день словно подарок: вы ведь не ожидали, что вам доведется его прожить. Живите в соответствии с этим ощущением.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

20 ДЕКАБРЯ

Осознавайте, что по-настоящему важно

Ты ведешь себя как смертный во всем, чего страшишься, и как бессмертный во всем, чего желаешь.

СЕНЕКА

Нам нужно добиваться целей, доделывать проекты, улучшать отношения. Вполне может статься, что это наш последний проект такого рода, наша последняя битва на этом свете, ведь жизнь полна неопределенности. Поэтому мы должны отдавать тому, что сейчас делаем, все свои силы и внимание. Благодаря этому постоянному осознанию мы сможем увидеть то, что по-настоящему значимо, и понять, что мелкие склоки и побочные занятия — лишь раздражающие пустяки, которые отвлекают от главного. Мы хотим чувствовать истинное удовлетворение, которое появляется, когда сделаешь что-то важное. Надо уметь забыть о самомнении в этом ощущении потока, когда наш ум сливается с тем, над чем мы работаем. Когда же мы оторвемся от работы, все удовольствия и развлечения, за которыми мы порой гонимся, приобретут для нас особое значение и яркость, ведь теперь мы понимаем их эфемерность.

**ЗАКОН ДНЯ. Пусть осознание скоротечности жизни
подсвечивает ваши повседневные действия.**

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

21 ДЕКАБРЯ

Пусть осознание смерти сотрет различия между нами

Еще один чумной год всех нас примирил бы; близкое соседство смерти или болезни, угрожающей смертью, выгнало бы всю присущую нам желчность, покончило бы со всякой враждебностью и заставило бы взглянуть на многие вещи иными глазами.

ДАНИЭЛЬ ДЕФО^{[39](#)}

В 1665 г. по Лондону прокатилась страшная чума. От болезни умерло около 100 000 жителей города. Даниэлю Дефо тогда было всего пять лет, но эпидемия надолго осталась в его памяти. Лет через 60 он решил показать тогдашние лондонские события сквозь призму восприятия не ребенка, а взрослого: используя собственные воспоминания, многочисленные исследования и дневник своего дяди, он написал роман «Дневник чумного года». В разгар мора рассказчик отмечает странное явление: лондонцы начали относиться друг к другу куда более сочувственно, чем обычно, привычные различия между ними, в частности религиозные, стирались.

Опираясь на философию «жизни-с-учетом-смерти», мы должны искусственным образом воспроизвести очищающее действие чумы на наш привычный эгоизм и склонность разбиваться на племена. Начнем мы с малого: посмотрим на людей, окружающих нас дома и на работе, и представим себе их смерть и то, как она изменит наше к ним отношение.

ЗАКОН ДНЯ. Учитесь чувствовать уязвимость других по отношению к страданиям и смерти, а не только свою собственную.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

22 ДЕКАБРЯ

Высшая степень глупости

В жизни человека происходят лишь три события: рождение, жизнь и смерть. Он не сознает, как рождается, он умирает в мучениях, а жить он и вовсе забывает.

ЖАН ДЕ ЛАБРЮЙЕР

Меня часто спрашивают, что я думаю о поветрии, охватившем сегодня Кремниевую долину: там хотят научиться откладывать смерть на неопределенный срок или вообще отменять ее. По моему, это высшая степень глупости. Я уже не один год против этого восстаю. Получается, вы удираете от той единственной реальности, которая по-настоящему существует. Можно долго спорить о том, что есть реальность. У нас она своя собственная. Летучая мышь или муха видят мир совсем по-другому. У нас нет дара эхолокации. Вообще у каждого живого существа — своя реальность. Но можно сказать, что у всех нас есть нечто общее: каждый рождается и умирает. А идея о том, чтобы избежать смерти, продлить собственную жизнь, — сущий эгоизм и нарциссизм. Что, если каждый захочет продлить свою жизнь лет на 50 или на 100? Что случится тогда с нашей бедной планетой? На Земле и без того обитает примерно 8 млрд человек. Люди должны умирать, иначе нам не хватит ресурсов, не хватит воздуха для дыхания, воды для питья. Поэтому, пытаясь как-то продлить свою жизнь, вы тем самым выпячиваете себя, ставите себя в приоритетное положение. Вы собираетесь еще больше упиваться своим «я», потреблять все больше энергии, занимать все больше места в мире? Чтобы у нас на Земле жило уже не 8, а 15 млрд

человек? Это же просто безумие, вам не кажется? Это высшая степень глупости и безумия.

ЗАКОН ДНЯ. Отрицание собственной смертности и борьба со смертью — высшая форма человеческой глупости, наибольшее оскорбление, какое можно нанести человеческой природе. Думаете, вы способны выйти за ее пределы? Нет, у вас это никогда не получится. Ваша природа определяет вашу сущность.

Законы человеческой природы. Интервью с Робертом Грином, dailystoic.com, 23 октября 2018

23 ДЕКАБРЯ

Избегайте псевдовозвышенного

Сегодня перед нами стоит особая проблема: мы чересчур проникнуты скептицизмом, чтобы задумываться о таком старомодном понятии, как возвышенное. Кажется, что оно связано с различными религиозными переживаниями, из которых мы вроде бы давно выросли. Но всякий раз, когда мы пытаемся подавлять или отрицать что-нибудь настолько естественное, настолько глубоко впечатавшееся в нашу психологическую структуру, происходит одно и то же: подавленное желание возвращается в извращенных формах. Мы будем называть такие явления термином «псевдовозвышенное». Прийти к псевдовозвышенному можно через наркотики, алкоголь и другие виды стимуляторов. Псевдовозвышенного можно достичь с помощью видеоигр или порнографии, где уровень насилия и чувственной стимуляции должен постоянно нарастать, потому что иначе эффект со временем слабеет. А еще есть всевозможные секты, они становятся каналом для реализации ярости и беспокойства, дремлющих во многих из нас. Состоящим в этих группах людям может почудиться, что они на время вырвались из банальности собственной жизни. Но ореол благородного дела скоро тускнеет — и приходится искать следующее. Кроме того, в наш век технология как таковая может стать новой религией. Мы уверяем себя, что с помощью высоких технологий способны разрешить любую проблему. Но все это — ложные формы. И причина здесь проста: истинное возвышенное может становиться порождением какого-то внешнего источника — скажем, когда вы смотрите на высокую гору, или созерцаете

ночное небо, или встречаетесь с животным, или обмакиваете пирожное в чай, или испытываете какое-то сильное переживание вместе с другими, или по-настоящему влюбляетесь в человека. Однако во всех таких случаях трансформация происходит *внутри нас*. Меняется наше восприятие. Наше сознание вырывается за пределы замкнутого круга. И отныне мы видим мир по-иному.

ЗАКОН ДНЯ. Псевдовозвышенное приходит из внешних источников и не оставляет в нас долгосрочных внутренних изменений. Все нездоровые зависимости суть ложные и извращенные формы возвышенного.

Закон возвышенного. Введение

24 ДЕКАБРЯ

Гибельная позиция

С тех пор как существуют армии, полководцы размышляют: как мотивировать своих солдат, как сделать так, чтобы они сражались более агрессивно, более отчаянно? Некоторые военачальники полагались на свое пламенное красноречие, и те из них, кто отличался выдающимися ораторскими качествами, добивались некоторого успеха. Но больше 2000 лет назад китайский стратег Сунь-цзы провозгласил, что выслушивание речей, пусть даже самых зажигательных, занятие слишком пассивное, чтобы оказывать долгосрочное воздействие. Вместо этого Сунь-цзы говорил о «гибельной позиции» — месте, где армия прижата к склону горы, реке, краю леса или другому объекту местности и откуда ей невозможно отступить. Когда отходить некуда, рассуждал Сунь-цзы, войско бьется с удвоенным или даже утроенным воодушевлением по сравнению с боем в чистом поле, ибо близость смерти здесь ощущается на «нутряном» уровне. Сунь-цзы выступал за то, чтобы намеренно располагать воинов на гибельных позициях, дабы создать для них это «преимущество отчаяния», заставляющее людей биться как сущие дьяволы. Миром правит необходимость. Люди меняют свое поведение лишь в тех случаях, когда вынуждены это делать. Они ощущают безотлагательность и настоятельную потребность, лишь когда от этого действительно зависит их жизнь.

ЗАКОН ДНЯ. Намеренно ставьте себя в ситуации, когда на карте стоит слишком многое, чтобы зря тратить время или другие ресурсы. Если вы не можете себе

позволить проиграть, вы и не проиграете. Выбирайте для себя «гибельные позиции», где вы приперты к стенке и где вы должны биться как безумец, чтобы выйти из этой переделки живым.

33 стратегии войны. Стратегия 4. Создавайте ощущение срочности и отчаянной необходимости. Стратегия убойной позиции

25 ДЕКАБРЯ

Пройдет и это

Человеческое сознание замораживает течение времени, создавая для нас статичные образы окружающих людей, нашей культуры и цивилизации, нашего восприятия собственной личности. Но если бы мы сумели по-настоящему ощущать эволюцию, мы осознали бы, что все это лишь преходящие тени в бесконечном потоке. Каждую минуту каждого дня мы становимся старше; каждая встреча с другими изменяет наши идеи, придает им немного иную форму; мы словно произведение, над которым идет постоянная работа, мы вечно трансформируемся. Гераклит однажды изрек: «Нельзя вступить в одну и ту же реку дважды: и река не та, и ты уже не тот». Эволюция требует этого вечного и непрерывного потока, а также периодических циклов массового уничтожения — чтобы освободить место для новых форм и новых экспериментов. Но мы, люди, отдаем себе отчет в собственной смертности — и отшатываемся от нее. Мы крепко держимся за прошлое и мысленно тормозим этот поток. Мы упорно цепляемся за свои обиды и даже за свои страдания (а не только удовольствия) — в попытке создать иллюзию внутреннего постоянства и стабильности. Вместо этого мы должны научиться в полной мере принимать все разлуки и расставания, которые навязывает нам жизнь. Именно непостоянство, бренность наших переживаний и всех живых существ, окружающих нас, придает всему этому особую значимость, позволяет воспринимать все это с такой мучительной остротой. Научитесь утешаться тем, что ничто не длится долго: ни депрессия, ни разочарования. Возвышенность мира вокруг нас лишь подчеркивается нашим

знанием о том, насколько краток тот срок, на протяжении которого нам суждено все это наблюдать.

ЗАКОН ДНЯ. Отпустите прошлое — и пусть вас подхватит поток жизни со всей его силой и энергией.

Закон возвышенного, 2. Очнитесь и осознайте, как странно быть живым.
Биологическое возвышенное

26 ДЕКАБРЯ

Путешествие по глобальному мозгу

Вы в каком-то смысле становитесь своими мыслями — тем, что вы думаете. Повседневные мысли — это ваша реальность. Вы сами создаете ландшафт своего мозга. Если вы ограничиваетесь размышлениями об одних и тех же увлечениях, если вы не выходите за пределы крошечного мирка своего смартфона, то это и есть ваша вселенная. Но это ужасно неразумное использование великолепного инструмента, который вы унаследовали от предков (я имею в виду не смартфон, а мозг). Если же вы попытаетесь двинуться в противоположном направлении, то заметите обратную динамику: постоянное расширение. Перед вами начнут распахиваться ментальные двери, ведущие во все стороны. Ваш мозг заполнят новые идеи. И вам не захочется прекращать исследование неведомого, потому что ваши изыскания станут постоянным источником удовольствия. Таков выбор, который вам следует сделать. Любопытно отметить, что мы, сами того не сознавая, сотворили некий аналог этого бесконечного внутреннего пространства в форме интернета — своего рода глобального мозга. Интернет сохраняет в себе почти всю историю человечества, идеи, переживания, опыт, впечатления миллиардов людей во всех сферах деятельности. Огромная доля того, что в нем содержится, — сушая чепуха, но кое-что в нем таит новые заманчивые возможности: в виде связей между различными идеями, различными областями знания и т.п.

ЗАКОН ДНЯ. Вместо того чтобы использовать интернет для того, чтобы привлекать к себе внимание или

демонстрировать свое превосходство, начните рассматривать Сеть в ином свете — как приглашение в увлекательное путешествие по «глобальному мозгу».

Это странствие может обернуться множеством интересных сюрпризов, когда вы, бродя по этому безбрежному пространству, будете проводить неожиданные аналогии, прослеживать неожиданные связи.

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

27 ДЕКАБРЯ

Amor fati

Моя формула для величия человека есть amor fati: не хотеть ничего другого ни впереди, ни позади, ни во веки вечные. Не только переносить необходимость, но и <...> любить ее.

ФРИДРИХ НИЦШЕ^{[40](#)}

Что такое *amor fati* («любовь к судьбе»)? Это означает следующее. В нашей жизни много такого, что нам неподвластно: смерть — самый яркий пример, предельный случай. Неизбежны болезни и физические страдания. Неизбежны расставания с людьми. Неизбежны неудачи, вызванные нашими собственными ошибками или же злой волей и каверзами наших братьев-людей. Наша задача состоит в том, чтобы научиться мириться с такими моментами, даже приветствовать их — не ради боли, а ради возможности обучаться и закаляться. Так мы утверждаем ценность самой жизни, принимаем все ее возможности. А основа всего этого — наше полное принятие смерти.

ЗАКОН ДНЯ. Нам следует применять этот подход на практике, воспринимая любые события как судьбоносные: все происходит по тем или иным причинам и мы должны уметь из всего извлекать уроки.

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем нам. Закон отрицания смерти

28 ДЕКАБРЯ

Небо и звезды

*Звезды <...> Каждую ночь появляются эти посланники красоты, озаряя
Вселенную своей укоризненной улыбкой.*

РАЛЬФ УОЛДО ЭМЕРСОН

Выберите безоблачный денек, когда вы сможете на какое-то время остаться наедине со своими мыслями. Посмотрите наверх, и пусть ваше сознание раздвинет свои границы — прямо в бесконечную синеву небосвода. Попробуйте прочувствовать этот бескрайний простор. А потом бросьте взгляд на солнце. Обычно вы принимаете его существование как должное, однако на сей раз отнеситесь к солнцу как к звезде, которая, подобно другим звездам, когда-то родилась, а теперь находится в процессе умирания. Попробуйте хотя бы на мгновение осознать это невероятно безумное положение вещей: Солнце находится на идеальном расстоянии от Земли, чтобы на нашей планете возникла и развивалась жизнь. И жизнь добавляет в бытие столько пестрых красок, которые озаряются тем же Солнцем. Астронавты программы «Аполлон», ходившие по Луне, отмечали безрадостные пепельно-серые и бурые тона, которые преобладают в ее безжизненных ландшафтах. Само по себе разнообразие красок — вещь удивительная и чудесная, ведь вероятность появления такой пестроты крайне мала. А ночью, глядя на Луну или звезды, осознайте: вы видите то же самое, что некогда так ошеломляло и гипнотизировало наших далеких предков. Созерцая ночное небо, они создавали мифы и целые системы верований, оживляя сам космос. Вбирая в себя это

зрелище, попробуйте увидеть небо как нечто живое — словно бы посмотрев на него глазами язычников. Глядя на Луну, задумайтесь о том, как она, возможно, некогда возникла из космической пыли. Поразмышляйте над тем, что, глядя на звезды, вы видите свет, которому потребовались миллионы для того, чтобы достичь нас.

**ЗАКОН ДНЯ. Посмотрите в небо, посмотрите на звезды
— так, словно видите это впервые.**

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

29 ДЕКАБРЯ

Размышляйте о таинственном

Начните с себя. Ваше сознание и ваше тело — настоящие загадки. У вас нет доступа к источнику ваших эмоций. Вы не в состоянии заглянуть в собственный мозг. И вы не можете проникнуть взором в свои физиологические процессы, во всю эту невероятную внутреннюю сложность и изощренность, делающую вас живым. Ваши органы чувств открывают вам лишь частичную картину реальности. Вы не в состоянии воспринимать то, что воспринимает летучая мышь или дельфин; вам не услышать все, что способна уловить кошка или собака. Ваши органы чувств очень многое недоступно. Задумайтесь над тем, что вы сами для себя являетесь совершеннейшей тайной, а затем распространите эту мысль вовне. Вы же на самом деле понятия не имеете о мыслях и внутренней жизни окружающих. Эти люди гораздо сложнее, чем вам кажется. Вы толком не понимаете модных веяний, которые пролетают сейчас сквозь вашу цивилизацию и культуру, и уж тем более не догадываетесь, какое будущее они предвещают. Вам невдомек, как устроены другие формы жизни и что они переживают. Вы не понимаете происхождения Земли, той самой планеты, по которой вы ходите каждый день. Но продолжайте это мысленное расширение горизонтов. Планеты в нашей галактике и за ее пределами таят в себе неисчислимые загадки: возможно даже, что кое-где существуют весьма причудливые формы инопланетной жизни. Сама Вселенная — это по большей части темная материя и темная энергия. Вы окутаны по-настоящему *невидимым*. Поразмышляйте над таким фактом: чем дальше развивается наука, тем больше тайн она

обнаруживает. Вы мысленно движетесь все дальше и наконец достигаете края известной нам Вселенной. Мы не в силах представить себе, что лежит за этой гранью. Возможно, какая-то самая главная тайна.

ЗАКОН ДНЯ. Задумайтесь о возникающем в вас чувстве неуверенности — и зафиксируйте его в себе. Среди всей этой неопределенности в вас зашевелится дремлющее ощущение чуда — и все начнет казаться новым, свежим, удивительным, как это было в раннем детстве.

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

30 ДЕКАБРЯ

Смиритесь со своей незначительностью

Вначале вообразите, будто вы постепенно съеживаетесь, уменьшаетесь в размерах — и вот вы уже не больше ребенка. На какое-то время воссоздайте в себе ощущение собственной малости по сравнению с родителями, со школой, куда вы ходили, со всем материальным миром вокруг. Вернитесь к тогдашнему чувству страха и возбуждения перед лицом чего-то такого, что казалось огромным. А затем продолжайте уменьшаться и мысленно дойдите до своего младенчества. Вспомните, какой ужас вы испытывали перед любой формой темноты, перед всякой тенью. Двигайтесь дальше, вернитесь в утробу, к вашим истокам как живого существа, к малому и мельчайшему, спуститесь на клеточный уровень, потом — к молекулам, к атомам, к одной-единственной частице, к буквальному растворению в атмосфере. Это процесс «обратной смерти». Ощутите эту крайнюю ничтожность, когда ничто не отделяет вас от всего, что есть во Вселенной.

А прочувствовав изнутри это растворение, нисхождение в Ничто, задумайтесь вот о чем: именно таковы ваши реальные взаимоотношения (как отдельной личности) с беспредельным пространством и бесконечным временем. На их фоне вы именно таковы.

ЗАКОН ДНЯ. Вот ведь парадокс: именно тот факт, что вы осознаете свою незначительность и ничтожность, делает вас могущественным и значительным. Ни одно другое животное не способно на такое понимание

реальности. Теперь вы можете начать возрождать в себе ощущение восторженного трепета и вашей связи со всем в мире — ощущение, рожденное адекватным чувством соразмерности и масштаба.

*Закон возвышенного, 1. Раздвиньте границы сознания до пределов возможного.
Вселенское возвышенное*

31 ДЕКАБРЯ

Высшая свобода

Размышлять о смерти — значит размышлять о свободе. Кто научился умирать, тот разучился быть рабом. Готовность умереть избавляет нас от всякого подчинения и принуждения.

МИШЕЛЬ ДЕ МОНТЕНЬ^{[41](#)}

И, наконец, вот еще для чего нужна философия «жизни-с-учетом-смерти». Мысль о смерти страшит нас с того самого момента, как человек начал осознавать себя. Мы сами не можем понять и оценить, до какой степени наши убеждения, религия, общественные институты и многие формы поведения сформировались именно под влиянием этого страха. Мы, люди, стали рабами своих опасений, своего бегства от действительности. Но когда мы совершаем разворот и начинаем отчетливее осознавать собственную смертность, мы ощущаем вкус подлинной свободы. Мы больше не чувствуем необходимости накладывать ограничения на свои мысли и поступки, пытаюсь с помощью этих ограничений сделать жизнь предсказуемой. Мы можем вести себя смелее и не бояться последствий. Мы можем отбросить все иллюзии и зависимости, к которым прибегали, пытаюсь заглушить тревогу. Мы можем полностью посвятить себя работе, отношениям с близкими, перестать все делать вполсилы.

**ЗАКОН ДНЯ. Ощувив первое дуновение такой свободы,
мы захотим идти дальше, пробовать, исследовать,**

**расширять свои возможности — насколько нам
позволит время.**

Законы человеческой природы, 18. Размышляйте о смертности, присущей всем
нам. Закон отрицания смерти

[1.](#) «Под сенью девушек в цвету» (пер. Н. Любимова). — *Здесь и далее прим. пер.*

[2.](#) «Психология и религия» (пер. А. Руткевича).

[3.](#) «Веселая наука».

[4.](#) «Обретенное время» (пер. А. Смирновой).

[5.](#) «На подступах к психологии бытия» (пер. О. Чистякова).

[6.](#) «Метафорический ум» (The Metaphoric Mind).

[7.](#) «Афоризмы житейской мудрости» (пер. Ю. Айхенвальда).

[8.](#) Пер. Н. Конрада.

[9.](#) «Проклятие Адама».

[10.](#) «Тоуби футань» («Поверхностные беседы о том, как отбросить платяную щетку» — выражение, означавшее «оставить гражданскую жизнь и пойти на военную службу») — военный трактат, написанный китайским ученым Сиху Иши, жившим во времена заката династии Мин (XVII в.).

11. «Правила для радикалов».

12. «Характеры» (пер. Э. Линецкой и Ю. Корнеева).

13. «Дневник обольстителя» (здесь и далее цитируется в пер. П. Ганзена).

14. «Человек без свойств» (пер. С. Апта).

15. «Дневник обольстителя».

16. «Дневник обольстителя».

17. «Характеры» (пер. Э. Линецкой и Ю. Корнеева).

18. Цит. по: Грандель Ф. Бомарше // Пер. с фр. Л. Зониной, Л. Лунгиной. — М.: Искусство, 1986.

19. Здесь и далее роман «Послы» цитируется в пер. М. Шерешевской.

20. «Караван сновидений».

21. «Опыт» (Experience).

22. «Записные книжки».

[23.](#) «Подросток».

[24.](#) «По ту сторону добра и зла» (пер. Н. Полилова).

[25.](#) Афоризм, часто ошибочно приписываемый У. Джеймсу, но отсутствующий в его трудах, хотя психолог и высказывал сходные мысли. Иногда приписывается также Альберту Швейцеру.

[26.](#) «Афоризмы и заметки» (Aphorismen und Aufzeichnungen).

[27.](#) «Афоризмы житейской мудрости» (пер. Ю. Айхенвальда).

[28.](#) «Недовольство культурой» (пер. А. Руткевича).

[29.](#) Роберт Льюис Стивенсон «Странная история доктора Джекила и мистера Хайда» (пер. Е. Чистяковой-Бэр).

[30.](#) «Агамемнон» (пер. С. Апта).

[31.](#) «Утренняя заря» (пер. В. Бакусева).

[32.](#) «Смешанные мнения и изречения» (пер. В. Бакусева).

[33.](#) «Афоризмы житейской мудрости» (пер. Ю. Айхенвальда).

[34.](#) «Повседневная жизнь Древнего Рима» Л. Кассона (Everyday Life in Ancient Rome) на русский язык не переводилась, однако в

2008 г. была издана книга французского историка Ж. Каркопино под тем же заглавием и на ту же тему. Классический труд Й. Хейзинги «Осень Средневековья» выходил в переводе Д. Сильвестрова в 1988 и 2011 гг.

[35.](#) «Живите не тратьте времени зря!» (фр.).

[36.](#) В марте 1941 г. Вулф все-таки покончила с собой, утопившись в реке Уз, неподалеку от дома, где она тогда жила. В предсмертной записке, адресованной мужу, она писала, что «снова сходит с ума» и «больше не может бороться». Это произошло на фоне самого мрачного для Британии этапа Второй мировой войны.

[37.](#) «Записки от скуки» (пер. В. Горегляда).

[38.](#) «Если бы молодость знала!» (фр.).

[39.](#) «Дневник чумного года» (пер. Н. Атарова).

[40.](#) «Ессе homo» (пер. Ю. Антоновского).

[41.](#) «Опыты», кн. 1, гл. XX (пер. А. Бобовича).

Переводчик *Алексей Капанадзе*
Редактор *Любовь Любавина*
Главный редактор *С. Турко*
Руководитель проекта *А. Василенко*
Художественное оформление и макет *Ю. Буга*
Корректоры *А. Кондратова, Е. Аксёнова*
Компьютерная верстка *К. Свищёв*
Дизайн обложки *Ю. Буга, Д. Изотов*

© Robert Greene, 2021

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО
«Альпина Паблишер», 2022

© Электронное издание. ООО «Альпина Диджитал», 2022

Грин Р.

Законы жизни на каждый день / Роберт Грин; Пер. с англ. —
М.: Альпина Паблишер, 2022.

ISBN 978-5-9614-8127-3